Mai 2014

Energiedialog

Ignacio Soneira García

Managing Director Axpo Iberia S.L.

Mit Teamgeist erobert Axpo Märkte im Ausland

▶ Seite 3–5

Interview mit

Sara Stalder

«Strom ist zu billig»

▶ Seite 10–11

Reportage

Emil Keller

Der Mann, der den Grundstein zur Axpo legte

▶ Seite 13–15

Editorial

100 Jahre Axpo: Fokus auf erneuerbare Energien

Andrew Walo
CEO Axpo Holding AG

Liebe Leserin, lieber Leser

Vor 100 Jahren legten in Baden sechs Nordostschweizer Kantone den Grundstein für die heutige Axpo: Ziel war es, die Elektrifizierung der Nordostschweiz auf ein solides Fundament zu stellen. Mit dem Zusammenschluss über die Kantonsgrenzen hinweg haben die Gründerväter der Nordostschweizerischen Kantonswerke (NOK) eine sichere Stromversorgung und somit eine nachhaltige Entwicklung und Wohlstand für die Bevölkerung ermöglicht. Wasserkraft war bereits damals die Schlüsselenergie und wird es auch in Zukunft bleiben.

Im Wesentlichen geht es heute wie damals um dasselbe: Sicherheit, Qualität und Langfristigkeit. Dies gewährleistet Axpo seit 100 Jahren ihren Versorgungskunden. Hinzugekommen ist unser Blick über die Grenzen hinaus: Axpo ist heute nicht nur in der Nordostschweiz verankert, sondern in über 20 Ländern Europas präsent und erfolgreich im internationalen Energiehandel tätig. Sie ist strategisch gut aufgestellt und in den letzten Jahren flexibler und effizienter geworden. Das ist Voraussetzung, um dem zunehmenden Druck auf die Margen gegenzusteuern. Langfristige Profitabilität ist für das Unternehmen oberste Prämisse, um die notwendige Handlungsfreiheit zu erhalten, sprich kapitalmarktfähig und damit wettbewerbsfähig zu bleiben.

«Langfristige Profitabilität ist für das Unternehmen oberste Prämisse, um die notwendige Handlungsfreiheit zu erhalten und damit wettbewerbsfähig zu bleiben.»

Im aktuell schwierigen Marktumfeld müssen wir Investitionen noch strikter prüfen. Wir werden dort investieren, wo wir eine solide Rendite erwirtschaften. Und wir investieren weiter in die Sicherheit unserer Anlagen. Den Fokus richten wir klar auf profitable Geschäfte mit erneuerbaren Energien und Energiedienstleistungen. In unserer Strategie sind die erneuerbaren Energien wichtigster Pfeiler – auch im Ausland. So ist Axpo etwa bereits heute der grösste Windkraftvermarkter in Spanien.

Die Stärke der Axpo ist die Expertise von der Produktion über den Handel bis zur Steckdose. Diese setzt Axpo nahe am Markt und im Dienste ihrer Kunden ein. Im Wettbewerb ist dies ein Vorteil. Deshalb wird Axpo ihrem Versorgungsauftrag weiterhin mit Mut, Entschlossenheit und Ausdauer nachkommen – ganz im Sinne der Gründerväter.

Mit besten Grüssen

Andrew Walo
CEO Axpo

INHALT

Titelstory Axpo handelt international erfolgreich
▶ Seite 3–5

Wissen Klimarat setzt auf Erneuerbare und Kernkraft
▶ Seite 6

Kunden UMV – Strom für ausgefeilte Produkte
▶ Seite 7

Spektrum Axpo ist in Europa gut positioniert
▶ Seite 8–9

SKS-Chefin Sara Stalder.

Interview Sara Stalder will mehr Strom sparen
▶ Seite 10–11

Carte blanche Vince Ebert: Die Sache mit dem Pferd
▶ Seite 12

Reportage Emil Keller: Mission erfüllt
▶ Seite 13–15

100 Jahre Axpo Auf der Spur der Pioniere
▶ Seite 16

Impressum

Herausgeberin: Axpo Holding AG
Zollstrasse 62 | Postfach | 8021 Zürich

Redaktion:
Catherine Mettler | Tomas Honegger | Franziska Pedroietta | Balts Livio (Contract Media)

Feedback, Fragen, Kommentare:
energiedialog@axpo.com

Produktion und Layout:
media&more GmbH | Zürich

Druck: Sihldruck AG | Zürich
Auf FSC-Papier klimaneutral gedruckt

Fotos: Santiago Burgos (Titelbild), Gerry Ebner, Axpo

Der Handelsraum der Axpo in Dietikon ZH.

Nahe am Kunden: In über 20 Ländern Europas

2014 feiert Axpo 100 Jahre Unternehmensgeschichte. Stark in der Schweiz verwurzelt hat sich der Konzern zu einem international präsenten Unternehmen entwickelt und schon früh profitable Nischenmärkte im Ausland besetzt.

Axpo ist in fast allen europäischen Ländern mit eigenen Tochtergesellschaften vor Ort präsent (siehe Grafik Seite 8–9). Die Expansion über die Grenzen hinweg begann bereits 1984, als die frühere Tochtergesellschaft EGL in Südosteuropa ins Handelsgeschäft einstieg. Im Jahr 2000 wurden Niederlassungen in Italien und Polen gegründet. 2003 stiess das Unternehmen nach Deutschland, Ungarn und Skandinavien vor und weitete zudem den Handel auf Gas aus.

Dannzumal prüfte das Unternehmen auch erste Machbarkeitsstudien zum Projekt Trans Adriatic Pipeline (TAP). Zehn Jahre später war es von Erfolg gekrönt. Axpo besitzt heute 5 Prozent an TAP (zuvor: 42,5 %). Die Beteiligung stärkt die Position des Konzerns im europäischen Erdgasgeschäft. Zudem wird Axpo die eigenen Gas-Kombikraftwerke in Italien beliefern können, aber auch Schweizer Industriekunden und Stadtwerke und so zur Versorgungssicherheit der Schweiz beitragen.

Axpo unter den Top 3

Dass Axpo schon früh auf die richtige Karte gesetzt hatte und sich im Ausland in ausgewählten Nischenmärkten zu etablieren begann, zahlt sich heute aus. Der Konzern ist gut positioniert. 2014 wurde Axpo in die Top 3 der weltweit tätigen Stromhändler gewählt. Das ergab die jährlich durchgeführte Befragung der Fachmagazine «Risk» und «Energy Risk». Mehr als 1600 Marktteilnehmer beurteilten Gegenparteien nach Kriterien wie Preis, Flexibilität, Market Making, Verlässlichkeit, Integrität und Abwicklungsgeschwindigkeit.

Heute arbeiten rund 430 Mitarbeitende ausserhalb des Heimmarkts, namentlich im internationalen Energiehandel und dem Geschäft mit Dienstleistungen und Produkten, die speziell für die Bedürfnisse einzelner Kunden entwickelt und aus einer Hand angeboten werden, dem sogenannten Origination-Geschäft. Zum Vergleich: In der Schweiz beschäftigt

Fortsetzung Seite 4

Fortsetzung von Seite 3

Axpo im Handel in Dietikon 310 Personen. Das Origination-Geschäft ist aufgrund der Rahmenbedingungen hierzulande allerdings nur wenig ausgebaut. Das vergleichbare Geschäftsvolumen der Axpo im europäischen Ausland ist um etwa das Zehnfache grösser.

Was aber muss man sich unter der Formulierung «speziell für die Bedürfnisse einzelner Kunden entwickelt» vorstellen? In erster Linie geht es um die Minimierung und Absicherung von Risiken für den Kunden. Beispielsweise kauft Axpo für ein Aluminiumwerk Strom auf Termin zu einem fixen Preis und sichert den allfälligen Mehrverbrauch über Optionen ab. Oder sie managt für einen Investor von Windparks die Ausgleichsenergie, kauft für ein international präsentes Unternehmen die Energie an den diversen Standorten ein, optimiert so dessen Energiekosten und reduziert zudem den Aufwand beim Einkauf. Sie ermöglicht Investoren auch die Finanzierung von Wind- oder Solarkraftwerken durch langfristige Abnahmeverträge und übernimmt für diese gleichzeitig die Vermarktung von Grünstromzertifikaten.

Die Palette ist so vielfältig wie die Kunden. Und sie bietet Antworten auf den zusehends komplexer werdenden Energiemarkt, in dem die Preise schwieriger zu prognostizieren und grösser werdenden Schwankungen unterworfen sind. Weil aber die Preisbildung von Strom, Gas oder CO_2-Zertifikaten noch immer von Region zu Region unterschiedlich ist, ist es zentral, nahe am Kunden, sprich vor Ort, zu sein. Gerade mit Blick auf multinationale Unternehmen ist es wichtig, dass die Niederlassungen in den verschiedenen Ländern koordiniert und eng zusammenarbeiten. Hierfür ist Axpo dank der über den Kontinent verteilten und miteinander vernetzten Niederlassungen optimal aufgestellt.

Breit diversifiziert

Wie für die Kunden ist es auch für Axpo selbst essenziell, Risiken zu minimieren. Diversifikation lautet das Gebot der Stunde. Axpo hat die Risiken geografisch, über die Segmentierung der Kunden sowie über unterschiedliche Handelsgüter austariert.

Windkraftmanagement bietet sie zum Beispiel heute in Norwegen, Schweden, Deutschland, Italien, Spanien, Polen und Rumänien an. Das Kundenportfolio wiederum umfasst Stromproduzenten, die über kleinere Anlagen verfügen, oft auch solche für neue Energien wie eben Windkraft. Weiter zählen Stromverteiler dazu, also Stadt- und Gemeindewerke, sowie KMU. Allein in Italien sind es rund 100 000 klein- und mittelgrosse Unternehmen, die Axpo beliefert. Hinzu kommen Industrieunternehmen aus energieintensiven Sektoren, etwa aus der Zementbranche, der Chemie oder Stahl- und Aluminiumkonzerne.

In den vergangenen drei Jahren ist das Handelsgeschäft der Axpo um rund die Hälfte gewachsen. Zudem leistet es einen erfreulichen Beitrag zum operativen Ergebnis des Konzerns. Das macht es, obschon die Erträge aus dem Handel kurzfristig volatil sein können, langfristig zu einem wichtigen strategischen Geschäft. Dieses trägt massgeblich dazu bei, Axpo auch künftig rentabel betreiben zu können – im Interesse einer zuverlässigen Stromversorgung der Nordostschweiz.

Für Axpo im Einsatz

Ignacio Soneira García

Managing Director Axpo Iberia S.L.

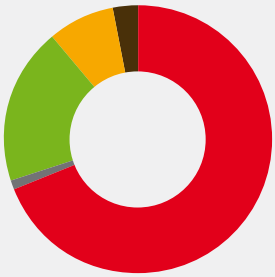
Ignacio Soneira García verfügt über eine langjährige Erfahrung im Energiesektor. 2002 startete der Ingenieur bei Axpo (damals EGL). Seit 2007 leitet er von Madrid aus das Handelsgeschäft auf der Iberischen Halbinsel. Axpo zählt in der Region heute zu den führenden Stromhändlern. «Als Team nahe am Kunden sein», lautet für den Spanier das Erfolgsrezept.

Axpo managt Windparks wie Féréole im Nordosten Frankreichs.

Risk & Energy Risk COMMODITY RANKINGS 2014

- **Axpo**
  - Platz 3 im Stromhandel (Vorjahr: Platz 5)
  - Platz 3 European Research
- **Axpo in Nordeuropa und im Baltikum**
  - Platz 1 im Stromhandel (Vorjahr: Platz 3)
- **Axpo auf Iberischer Halbinsel**
  - Platz 1 im Stromhandel (Vorjahr: Platz 2)
- **Axpo in Italien**
  - Platz 1 im Gas- und im Stromhandel (wie im Vorjahr)
- **Axpo in Osteuropa**
  - Platz 1 (zum 2. Mal)
- **Axpo in Deutschland**
  - Platz 4 im Stromhandel

Fotos: Axpo

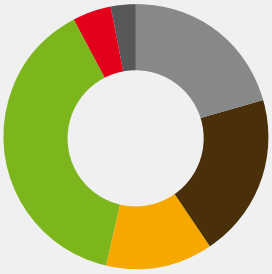


Handelsgüter

- Strom
- CO_2
- Grünstromzertifikate
- Gas
- Andere

Kunden

- KMU
- Produzenten
- Distributoren
- Industrie



Regionen

- Italien
- Nordeuropa + Baltikum
- Iberische Halbinsel
- Zentraleuropa + Mittelosteuropa
- Zentraleuropa Handel
- Grossbritannien

Nachgefragt

bei
Andrew Walo
CEO
Axpo Holding AG

«Axpo ist Konkurrenz einen Schritt voraus»

Auftrag der Axpo ist es, ihr Gebiet zuverlässig mit Strom zu versorgen. Sollte sie sich nicht darauf konzentrieren, statt sich im Ausland zu engagieren?
Der internationale Handel und das Grosskundengeschäft erwirtschaften einen wichtigen Beitrag zum operativen Gewinn. Dieser Beitrag ist essenziell, wollen wir den schwindenden Margen in der Produktion Paroli bieten. Axpo muss wirtschaftlich nachhaltig arbeiten. Das ist Voraussetzung für die sichere Stromversorgung.

Was sind langfristig die Ziele im internationalen Handelsgeschäft?
Ausserhalb der Schweiz war Axpo bereits früh in Nischenmärkten aktiv. Heute sind wir in den meisten europäischen Ländern präsent und der Konkurrenz in diesen Nischen einen Schritt voraus. Jetzt gilt es, diese Märkte tiefer zu durchdringen und das Wachstumspotenzial zu nutzen. In Spanien sind wir beispielsweise daran, in den Retailmarkt einzusteigen; dasselbe wollen wir in Polen angehen.

Wo sehen Sie Stolpersteine auf diesem Weg?
Aufgrund des politischen und regulatorischen Umfelds wird es schwieriger, die Preisentwicklung von Strom und anderen Handelsgütern zu prognostizieren. Das Credo heisst deshalb: Risiken diversifizieren. Das tun wir geografisch, von der Kundenstruktur her und betreffend die Güter, die wir handeln. Die zunehmende Komplexität ist gleichzeitig aber auch eine grosse Chance für uns. Die Nachfrage der Grosskunden nach individuell zugeschnittenen Lösungen steigt. Hier punkten wir dank unserer langjährigen Expertise.

Erneuerbare und Kernkraft fürs Klima

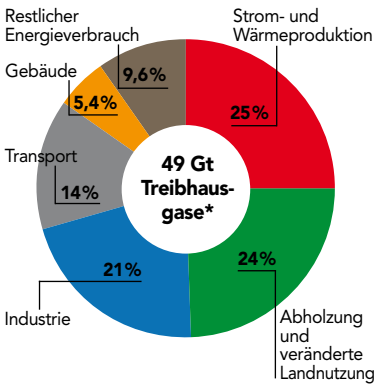
Der Weltklimarat mahnt die Staatengemeinschaft zur Abkehr von fossilen Energiequellen. Dafür soll in erneuerbare Energien und Kernkraft investiert werden. Das hält er in seinem jüngsten Bericht zum Schutz des Klimas fest.

Weg von den fossilen Energieträgern Kohle, Gas und Öl – hin zu erneuerbaren Energien und zur Kernkraft. Zu diesem Schluss kommt der Weltklimarat IPCC in seinem jüngsten Sachstandsbericht zur Klimaforschung Anfang April in Berlin. Nur mit einer forcierten Abkehr von fossilen Quellen, so das Gremium, könne die international vereinbarte Obergrenze an Treibhausgasemissionen eingehalten werden. Ohne rasches Handeln würden sich der Spielraum dagegen deutlich verengen und die Kosten zum Schutz des Klimas erheblich steigen.

Konkret müssten die CO_2-Emissionen bis 2050 um 40 bis 70 Prozent verringert werden, verglichen mit dem Stand von 2010. Bis 2029 sollen jedes Jahr 30 Milliarden Dollar weniger in die Stromerzeugung aus fossilen Quellen fliessen als bisher und dafür 147 Milliarden mehr pro Jahr in die CO_2-arme Produktion. Trotz dieser Massnahmen sieht der Klimarat das Wachstum für die Weltwirtschaft nicht in Gefahr. Bei einem Wachstum von 1,6 bis 3 Prozent pro Jahr sei mit einem Minus von rund 0,06 Prozentpunkten zu rechnen, schreibt er.

Axpo ist mit Blick auf eine klimafreundliche Stromerzeugung gut aufgestellt. Sie produziert in der Schweiz nahezu CO_2-frei Strom – dank dem Strommix aus erneuerbarer Energie und Kernkraft.

Weltweite Emissionen der Treibhausgase



* CO_2, Methan und andere Klimagase

Quelle: IPCC 2014 (Zahlen per 2010)

Weltklimarat

Das Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) fasst für politische Entscheidungsträger den Stand der Forschung zum Klima zusammen, zu deutsch kurz Weltklimarat. Er wurde 1988 vom Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP) und der Weltorganisation für Meteorologie (WMO) gegründet. Er soll unter anderem Risiken der globalen Erwärmung beurteilen sowie Vermeidungs- und Anpassungsstrategien zusammentragen. Der Sitz des IPCC-Sekretariats ist in Genf.

Herausgepickt

Axpo Energy Award 2013: Die Sieger freuen sich über das Startkapital für ihre Firma.

Foto: www.startups.ch

Axpo Energy Award: Innovative Geschäftsideen gesucht

Die Energiebranche ist im Umbruch. Umso mehr bietet sie Chancen für zündende Ideen. Axpo prämiert die besten wie im vergangenen so auch in diesem Jahr mit dem Axpo Energy Award für Start-ups. Honoriert werden marktfähige und innovative Geschäftsideen in den Bereichen Energieproduktion, Energietechnik, Energieübertragung, Energiespeicherung sowie Elektrotechnik. Die Gewinner erhalten als Startkapital für das zu gründende Unternehmen und zur Realisierung ihrer Geschäftsidee 50 000 Franken. Der Axpo Energy Award wird am 30. Oktober 2014 in der Eventhalle StageOne in Zürich Oerlikon den Gewinnern feierlich übergeben werden. Einsendeschluss für entsprechende Businesspläne ist der 30. Juni 2014.

▶ www.swiss-startups-awards.ch/de

UMV-Präzisionsfeilen wie zur Herstellung von Schmuck sind weltbekannt.

Präzision von Weltruf

Usines Métallurgiques de Vallorbe (UMV) sind in ihrem Markt global führend. UMV entwickeln und produzieren Präzisionsinstrumente wie Feilen, die in der ganzen Welt verkauft werden.

Keine Region der Schweiz steht so sehr für die Kunst der Metallverarbeitung, für Präzision und Handwerk wie der Jurabogen. Hier sind Firmen von Weltruf beheimatet. Sie stammen sowohl aus der eigentlichen Metallindustrie als auch aus verwandten Branchen wie der Uhrenindustrie, der Feinmechanik, der Mikrotechnik oder der Medizinaltechnologie.

Das Gros der Unternehmen ist exportorientiert und in seinem jeweiligen Bereich weltmarktführend. Dazu zählt auch das Traditionshaus Usines Métallurgiques de Vallorbe (UMV), zu Hause im Waadtländer Jura. UMV wurden 1899 gegründet und blicken damit auf eine längere Geschichte zurück als Axpo.

Das Unternehmen stellt vor allem Präzisionsfeilen und runde Kettenfeilen her. Sie werden sowohl für die Uhren- und Schmuckindustrie gefertigt als auch für Präzisionsarbeiten beim Bau von Musikinstrumenten oder in der Auto- und Luftfahrtindustrie – ja selbst Astronauten haben schon Werkzeuge aus dem Hause UMV verwendet. Damit die Werkzeuge den qualitativen Ansprüchen der Waadtländer und ihrer Kunden genügen, ist Wissen über die Entwicklung und Herstellung bereits bei den eigenen Produktionsmaschinen Voraussetzung. Derzeit stehen über 1000 Maschinen in den Werkshallen des Unternehmens, die sich über eine Fläche von 20000 m² erstrecken. Monat für Monat verlassen Werkzeuge die Produktion, die, aneinandergereiht, eine Länge von 856 Kilometern ergeben würden.

Die Produktion ist energieintensiv. Die Stromversorgung muss dabei genauso zuverlässig sein wie die Instrumente präzise. Seit Anfang 2014 beziehen UMV den Strom von Axpo. «Das Preis-Leistungs-Verhältnis der Axpo sowie die Professionalität ihrer Mitarbeiter haben uns überzeugt», erklärt Claude Currat, CEO Usines Métallurgiques de Vallorbe, den Grund, warum das Unternehmen sich neu für Axpo entschied.

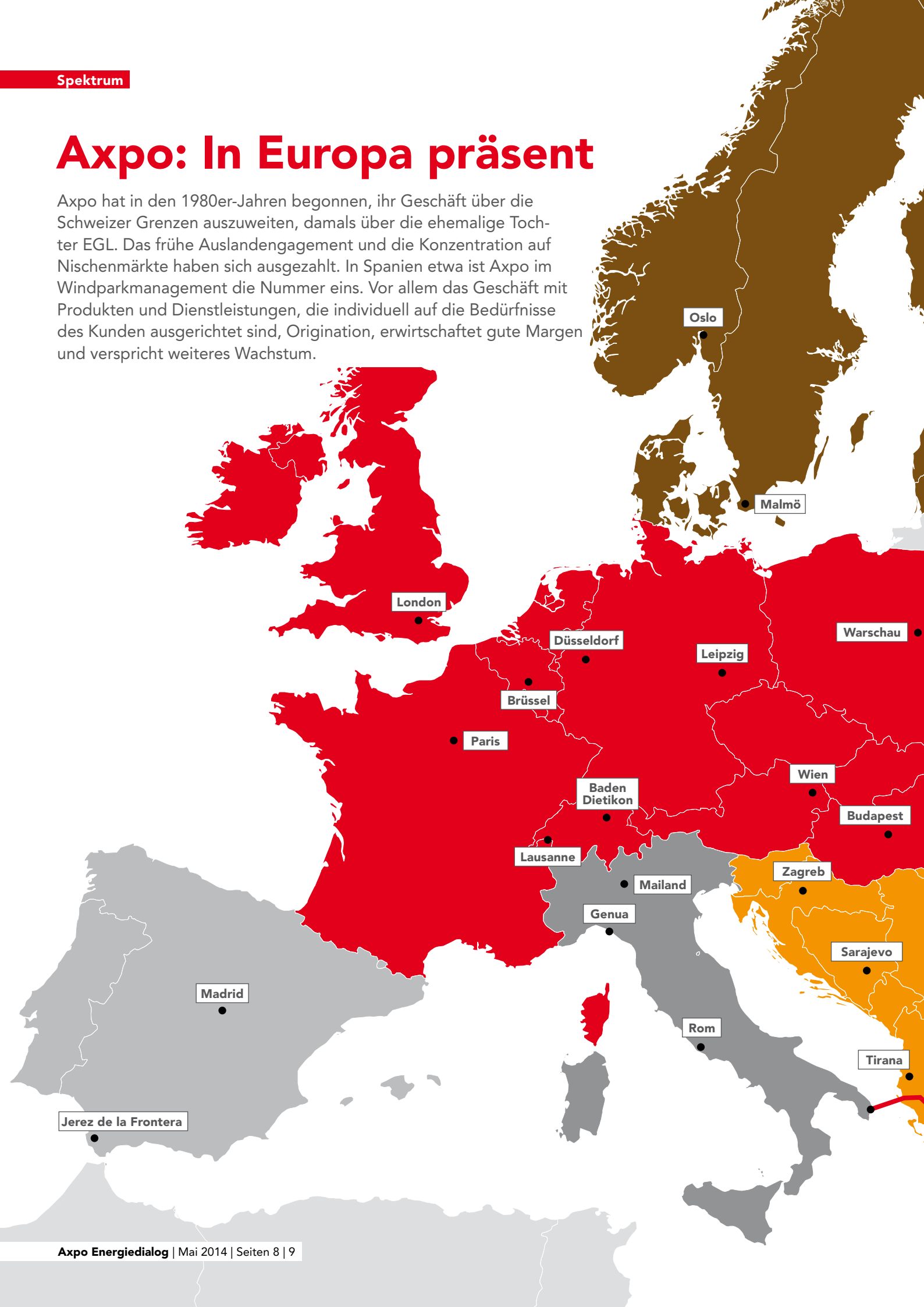
UMV

Usines Métallurgiques de Vallorbe stellen Präzisionsinstrumente her wie Feilen, Raspeln, Riffelfeilen oder Gravierstichel. Das Unternehmen ist weltweit marktführend und vertreibt circa 3500 Produkte in über 80 Ländern auf allen Kontinenten. Die in Vallorbe (VD) domizilierte Gruppe beschäftigt rund 320 Mitarbeitende.

Foto: UMV

Axpo: In Europa präsent

Axpo hat in den 1980er-Jahren begonnen, ihr Geschäft über die Schweizer Grenzen auszuweiten, damals über die ehemalige Tochter EGL. Das frühe Auslandengagement und die Konzentration auf Nischenmärkte haben sich ausgezahlt. In Spanien etwa ist Axpo im Windparkmanagement die Nummer eins. Vor allem das Geschäft mit Produkten und Dienstleistungen, die individuell auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet sind, Origination, erwirtschaftet gute Margen und verspricht weiteres Wachstum.



Handelsregionen Europa (ohne Schweiz)

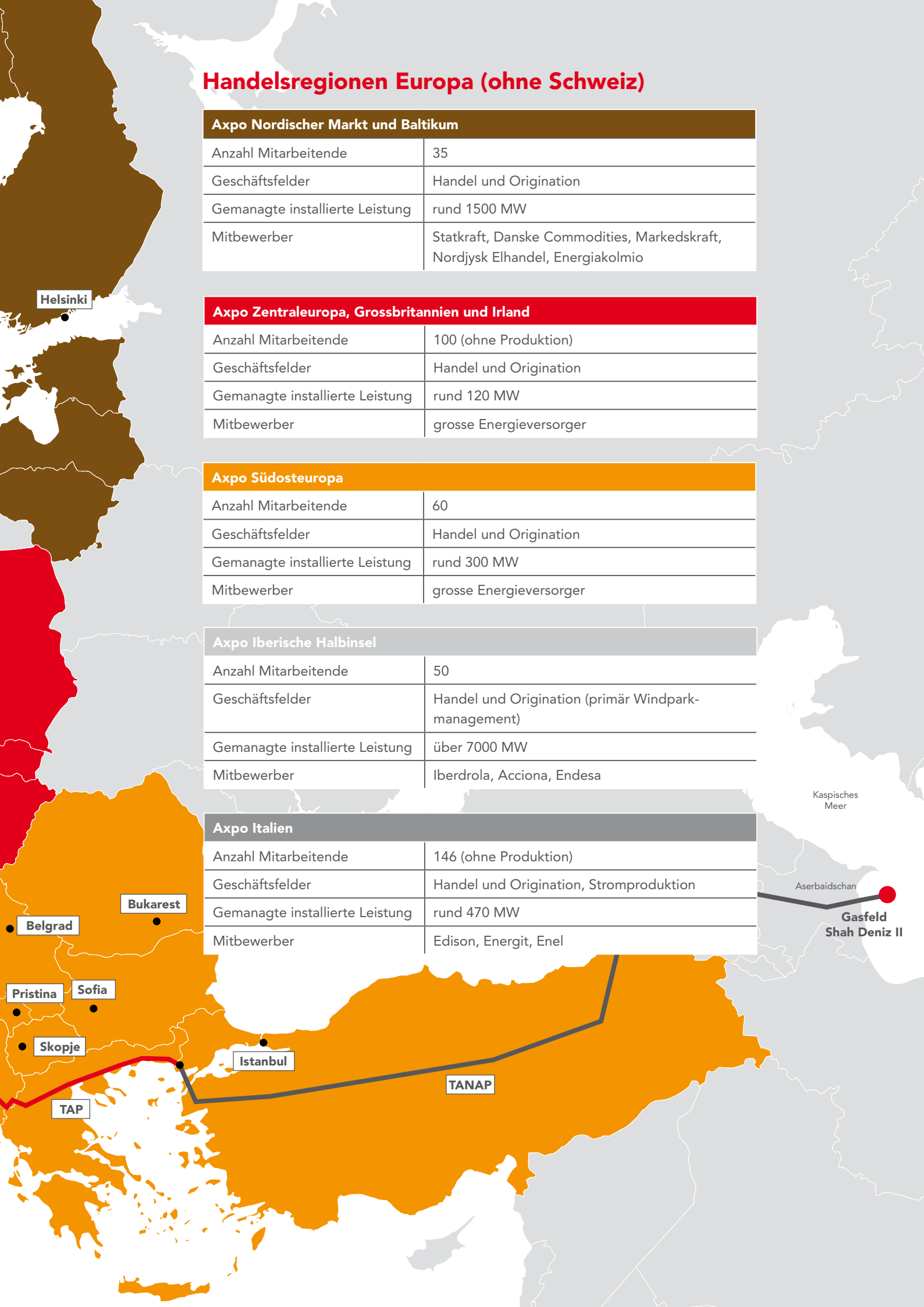
Axpo Nordischer Markt und Baltikum	
Anzahl Mitarbeitende	35
Geschäftsfelder	Handel und Origination
Gemanagte installierte Leistung	rund 1500 MW
Mitbewerber	Statkraft, Danske Commodities, Markedskraft, Nordjysk Elhandel, Energiakolmio

Axpo Zentraleuropa, Grossbritannien und Irland	
Anzahl Mitarbeitende	100 (ohne Produktion)
Geschäftsfelder	Handel und Origination
Gemanagte installierte Leistung	rund 120 MW
Mitbewerber	grosse Energieversorger

Axpo Südosteuropa	
Anzahl Mitarbeitende	60
Geschäftsfelder	Handel und Origination
Gemanagte installierte Leistung	rund 300 MW
Mitbewerber	grosse Energieversorger

Axpo Iberische Halbinsel	
Anzahl Mitarbeitende	50
Geschäftsfelder	Handel und Origination (primär Windpark-management)
Gemanagte installierte Leistung	über 7000 MW
Mitbewerber	Iberdrola, Acciona, Endesa

Axpo Italien	
Anzahl Mitarbeitende	146 (ohne Produktion)
Geschäftsfelder	Handel und Origination, Stromproduktion
Gemanagte installierte Leistung	rund 470 MW
Mitbewerber	Edison, Energit, Enel



«Konsumenten müssen den Stromanbieter wählen können»

Sara Stalder, Geschäftsführerin der Stiftung für Konsumentenschutz, ist für mehr Markt im Energiegeschäft. Und sie verteidigt hohe Preise durch die Subventionierung von Solar- und Windenergie.

Welche Voraussetzungen müssen aus Ihrer Sicht erfüllt sein, damit sich die Energiestrategie 2050 umsetzen lässt?
Es muss massiv Strom gespart werden – wobei nicht nur die Konsumenten angesprochen sind. Auch die Produzenten müssen mithelfen, damit der Stromverbrauch nicht kontinuierlich ansteigt. Ein gutes Vorbild ist das kalifornische «Decoupling»-Modell. Dabei wird der Verkauf von Strom vom Gewinn eines Elektrizitätswerks abgekoppelt. Jedes Werk darf pro Jahr nur eine bestimmte Menge Strom verkaufen. Setzt es mehr ab, wird es quasi gebüsst. Mit diesem Systemwechsel schaffte es Kalifornien, dass der Stromverbrauch pro Kopf seit 1972 nicht mehr angestiegen ist. Man müsste unbedingt prüfen, wie sich dieses Modell auch auf die Schweiz übertragen liesse. Weisse Zertifikate könnten ein Zwischenschritt sein.

Auf welche Massnahmen setzt die SKS?
Die Stichwörter sind Energiesparen und Energieeffizienz. Zudem befürworten wir den Ausbau einer dezentralen Energieproduktion. Seit Jahren setzt sich die SKS dafür ein, dass der Anbieterwechsel für die Konsumenten möglich sein soll. Sie könnten beispielsweise wechseln, wenn sie punkto Preis oder angebotenem Strommix nicht zufrieden sind. Zudem dürfte

Fotos: Gerry Ebner

Genau zuhören ist eine ihrer Stärken: SKS-Geschäftsführerin Sara Stalder im Interview.

die Strommarkt-Liberalisierung das heutige Preisgefälle zwischen West- und Ostschweiz ausgleichen.

Wie animiert die SKS zur Senkung des Stromverbrauchs?
Wir geben Tipps, wie sich Strom einsparen lässt, ohne dass die Lebensqualität leidet – zum Beispiel energieeffiziente Geräte benutzen. Auf politischer Ebene beschäftigt uns der Sockelbeitrag, den die meisten Stromlieferanten den Konsumenten verrechnen. Wer heute Strom spart, zahlt im Verhältnis einen viel zu hohen Sockelbeitrag. Wer Strom verschwendet, zahlt den gleich hohen Beitrag – profitiert indirekt aber von einer billigeren kWh. Wir möchten, dass der Sockelbeitrag auf ein Minimum – zum Beispiel 5 Franken pro Monat – gesenkt wird. Damit würde das Stromsparen klar attraktiver. Dieses Modell wird bereits von ein paar Stromanbietern angewendet.

Wie müssten in dieser Hinsicht finanzielle Anreize beschaffen sein?
Der Stromverbrauch verschiedener Haushaltgrössen ist bekannt. Diese durchschnittlich verbrauchte Menge wird den Konsumenten zum normalen Preis verrechnet. Für zusätzlich verbrauchten Strom gälte dann ein progressiver Tarif. Dieses Tarifsystem müsste analog auch für die Wirtschaft gelten.

Zum Sparen animiert anderseits der drohende Griff ins Portemonnaie. Sollten Sie daher nicht für einen massiv höheren Strompreis votieren?
Das kostbare Gut Strom ist heute generell zu billig. Daher: Stromverteuerung ja, wenn sie gerechtfertigt ist, und für alle, auch für die Wirtschaft, gilt. Leider gingen die letzten Strompreiserhöhungen ausschliesslich auf Kosten der Kleinkunden.

«Subventionen sind eine Anschubfinanzierung für erneuerbare Energien, die es braucht und die alle mittragen müssen.»

Die Grosshandelspreise für Strom sinken, der Preis für die normalen Abnehmer jedoch steigt. Wie erklären Sie das den Konsumenten?
Dafür gibt es nur bedingt eine Erklärung. Wir haben vergangenen Herbst bei der Regulierungsbehörde ElCom eine Vorprüfung der Tarife des Kernkraftwerks Mühleberg verlangt. Dieses produziert Strom zu rund 9 Rp./kWh. Jetzt braucht es Hunderte Millionen Franken für Investitionen, damit der Weiterbetrieb bewilligt wird. Und wer zahlt das? Der gefangene Kleinkonsument; ihm werden 2 bis 6 Rappen draufgeschlagen. Dann sind wir bei maximal 15 Rp./kWh, rund dem Dreifachen, was Strom auf dem europäischen Strommarkt auch auf längere Sicht kostet. Der Kleinkonsument kann die Bezugsquelle noch nicht wechseln – ein grosses Manko.

«Das kostbare Gut Strom ist heute generell zu billig.»

Hausbesitzer können sich Solaranlagen montieren und Geld verdienen, die Industrie bleibt verschont – am Schluss zahlen Mittelstand und Unterschicht die Subventionen. Ist das sozialverträglich?
Die Subventionen sind eine Anschubfinanzierung für die erneuerbaren Energien, die es braucht und die alle mittragen müssen. Wir sind der Meinung, dass die Beibehaltung des Status quo viel teurer zu stehen käme. Ich erinnere an die AKW, bei welchen man nicht weiss, wie hohe Kosten noch auf uns zukommen. Die heutige Lösung ist aus Konsumentensicht die deutlich günstigere Variante.

Die SKS bemängelt die der Wirtschaft eingeräumten Vergünstigungen. Aber sind diese – etwa mit Blick auf den Erhalt von Arbeitsplätzen – nicht zum Teil nötig?
Wir sind nicht grundsätzlich dagegen. Aber die industriellen Grossstromverbraucher müssten erst nachweisen, dass sie alle Anstrengungen für eine stromeffiziente Produktion unternommen haben. Ist dieser Nachweis erbracht, sollen sie auch belohnt werden.

Sara Stalder

Sara Stalder (48) ist seit 2008 Geschäftsleiterin der Stiftung für Konsumentenschutz (SKS). Sie ist Mitglied diverser Wirtschaftskommissionen, darunter der Eidgenössischen Kommission für Konsumentenfragen. Von Haus aus ist sie Primarlehrerin und war zudem mehrere Jahre als Schulleiterin tätig. Sara Stalder ist verheiratet und hat drei Kinder.

Stiftung

Die Stiftung für Konsumentenschutz (SKS) vertritt seit 1964 als Lobbyistin die Interessen der Konsumentinnen und Konsumenten gegenüber der Wirtschaft und den Anbietern. Zudem offeriert sie seit ihrer Gründung Beratung und Information, darunter die bekannten SKS-Ratgeber. Im Interesse ihrer Unabhängigkeit nimmt die SKS weder von der Wirtschaft noch von der Politik Zuwendungen an.

Vom Winde verweht

Mein Onkel Heinz ist extrem umweltbewusst. Deswegen heizt er seine 180 Quadratmeter grosse Altbauwohnung auch mit Ökostrom. Strom, der ganz natürlich von einem Windrad erzeugt wird. Dem fällt zwar öfter mal ein Storch zum Opfer, aber davon kriegt Heinz in seinem warmen Heim nichts mit.

Bei genauerer Betrachtung sind erneuerbare Energien gar nicht so «öko», wie sich Heinz das wünscht. Für Wasserkraftwerke werden Stauseen errichtet, die riesige Ökosysteme zerstören. Und die Produktion von Biodiesel nimmt den Getreidebauern schlicht und einfach die Flächen weg.

Selbst Solarenergie ist ökologisch und ökonomisch fragwürdig. Obwohl man sie im Öko-Vorzeigeland Deutschland inzwischen mit dreistelligen Milliardenbeträgen subventioniert hat, macht Photovoltaik nur mickrige zwei Prozent des dortigen Energiemix aus. Rein von der Ökobilanz wäre es folglich effektiver, Langzeitarbeitslosen 100 000 Euro pro Jahr zu zahlen, damit sie ein, zwei Stündchen am Tag auf Ergometern für den deutschen Energiehaushalt strampeln. Deswegen heisst Solarenergie ja auch so. Weil sie so «lala» funktioniert. Wenn Sie ein mittleres Kohlekraftwerk durch Sonnenkollektoren ersetzen wollen, brauchen Sie dafür etwa die Fläche von ganz Zürich. Zugegeben, die Basler würden sagen: «Das ist es mir wert!»

Unser aller Wohlstand beruht darauf, dass seit Jahrhunderten ineffiziente Technologien durch effizientere ausgemerzt wurden. Nun geht man zum ersten Mal her und sagt: Ineffizientere Energien schaffen wettbewerbsfähige Arbeitsplätze.

Es ist schon grotesk. 25 Jahre nach dem Ende der DDR hat sich der Schweizer Nachbar wieder eine beeindruckende Planwirtschaft zugelegt. «Erneuerbares Energiegesetz» heisst das Zauberwort. Betreiber von regenerativen Energien werden subventioniert, indem sie für ihren unrentablen Strom mehr Geld bekommen, als seine Erzeugung gekostet hat. Ausserdem sollen so der Sonne mehr Anreize geboten werden, sich anzusiedeln.

> «Nun geht man zum ersten Mal her und sagt: Ineffizientere Energien schaffen wettbewerbsfähige Arbeitsplätze.»

Dadurch haben die deutschen Bundesbürger alleine im letzten Jahr 19 Milliarden Euro für Strom aus grünen Energien bezahlt, der am Markt nur zwei Milliarden Euro wert war. Und weil die Ökostrom-Produzenten auch dann ihren Strom vergütet bekommen, wenn überhaupt kein Bedarf besteht, mussten 2013 rund 33 TWh Ökostrom auf der internationalen Strombörse praktisch verschenkt werden. In den letzten vier Jahren haben sich übrigens die Grosshandelspreise an den Börsen nicht nur, aber auch wegen der Subventionitis der Deutschen halbiert. Die Eidgenossen danken's dem grossen Kanton. Ihre Wasserkraftwerke müssen nun zusehen, wie sie Geld verdienen.

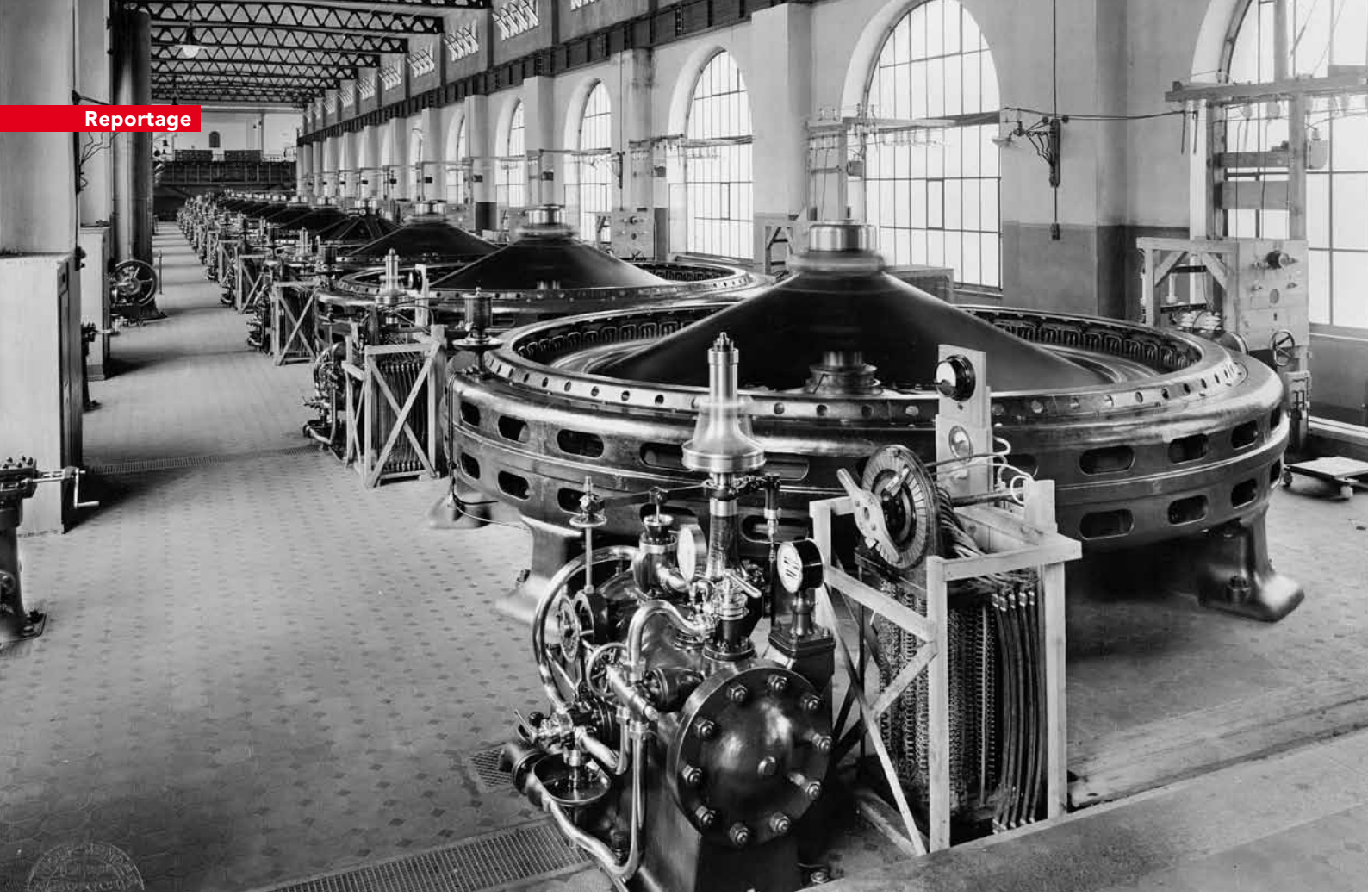
Es gibt sicherlich viele Gründe, warum wir von fossilen Energieträgern wegkommen sollten. Und genau das werden wir in den nächsten Jahrzehnten auch tun. Allerdings sollten wir dies ohne entsprechende Gesetze, finanzielle Anreize oder staatliche Zwangsprogramme. Auch vor 100 Jahren musste keine Regierung das Pferd als Transportmittel verbieten.

Carte blanche

Vince Ebert | Comedian und Physiker

Vince Ebert, 1968 in Amorbach (DE) geboren, studierte Physik und begann 1998 seine Karriere als Kabarettist. Sein Anliegen: die Vermittlung wissenschaftlicher Zusammenhänge mit den Gesetzen des Humors. Seit September 2013 ist der Wissenschaftskabarettist mit seinem neuen Bühnenprogramm «EVOLUTION» auf Tour. Seine beiden Bestseller «Denken Sie selbst! Sonst tun es andere für Sie» und «Machen Sie sich frei! Sonst tut es keiner für Sie» verkauften sich über eine halbe Million Mal. Im Herbst 2013 erschien sein drittes Buch, «Bleiben Sie neugierig!». ▶ www.vince-ebert.de

Fotos: zvg, Axpo



Blick in den Maschinenraum des Laufwasserkraftwerks Beznau, Aufnahme von 1905. Das Werk nutzt seit 1902 die Wasserkraft der Aare.

100 Jahre Axpo: Emil Keller – der Architekt der NOK

Der Siegeszug der Elektrizität zu Beginn des 20. Jahrhunderts hatte kommunale Begehrlichkeiten an der Wasserkraft geweckt. Der junge Aargauer Regierungsrat Emil Keller formulierte die Vision einer interkantonalen Stromproduktionsgesellschaft. Damit war der Weg für die Nordostschweizerischen Kraftwerke (NOK) geebnet.

19. Oktober 1910: ein grosser Tag für den erst 32-jährigen Aargauer Regierungsrat Emil Keller. An diesem Herbsttag sollten die Delegierten von Glarus, St. Gallen, Zürich, Thurgau, Schaffhausen und Appenzell Ausserrhoden über seine sorgfältig vorbereitete Mission entscheiden. Kellers Vision sah vor, die gesamte Nordostschweiz in der Frage der sicheren Elektrizitätsversorgung zum Wohle aller zu einen und der Obhut der öffentlichen Hand zu unterstellen. Dafür waren die Vertreter der Nordostschweizer Kantone an diesem denkwürdigen Tag nach Baden gereist.

Kellers wagemutiger Plan

Als «Hirngespinst» wurde Kellers wagemutiger Plan von vielen abgetan, unabwägbare Risiken wurden heraufbeschworen. Aber Emil Keller liess sich von den Skeptikern nicht abschrecken. Er, der auch Aargauer Baudirektor war, traute sich zu, die Kantone der Nordostschweiz für eine staatliche Stromproduktionsgesellschaft zu gewinnen. Vor dem Hintergrund, dass der technische Fortschritt nun den Transport des Stroms über grosse Distanzen möglich machte, hatten kommunale und private Produzenten nämlich angefangen, den Strommarkt unter sich aufzuteilen. Der vorausschauende Emil Keller war überzeugt, dass sich die Kantone jetzt zusammentun und gemeinsam einsteigen müssten, wollten sie nicht in die Rolle des Beobachters gedrängt werden und künftig an der Nutzung der Wasserkraft teilhaben können. Keller erkannte die Zeichen der Zeit. Für ihn war das Wasser ein National-

Fortsetzung Seite 14

Fortsetzung von Seite 13

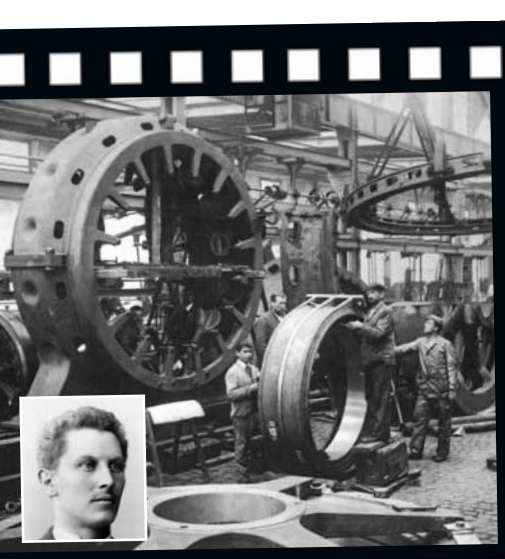
reichtum, der nicht einfach für alle Zukunft der Privatspekulation überlassen werden durfte. Die Kantone sollten mehr profitieren als nur von den Konzessionen zur Wassernutzung, die sie erteilten.

Schlüsselwerk Beznau-Löntsch

Emil Keller schlug nichts Geringeres vor, als dass die Nordostschweiz in einem solidarischen Akt den Stromverbund Beznau-Löntsch übernehmen sollte und somit auf einen Schlag über eine tadellos organisierte und funktionierende Produktions-, Transport- und Verteilungsgesellschaft verfügen würde.

Für ihn lag auf der Hand, dass eine gemeinsame Aktion der interessierten Kantone volkswirtschaftlich besser sei, als wenn die Kantone auf eigene Faust vorgingen. Emil Kellers Plan ging jedoch noch weiter. Würden die vertretenen Kantone um die Kraftwerke Beznau und Löntsch vereinigt, wären sie auch in der Lage, die in den einzelnen Kantonen noch vorhandenen Wasserkräfte sukzessive und je nach Bedarf auszubauen. Das Pionierwerk gehörte der «Motor AG für angewandte Elektrizität», einer Tochterfirma der Brown, Boveri & Cie. in Baden. Die Motor AG hatte das grosse Niederdruckwerk in der Beznau bei Döttingen erbaut und in Netstal im Kanton Glarus ein Speicherkraftwerk. Bereits 1908 waren die beiden Werke mit einer Leitung verbunden worden und damit der Stromverbund Beznau-Löntsch geschaffen, der seither die Nordostschweiz mit Strom versorgte.

Emil Keller wusste nicht, was ihn erwartete, als er am 19. Oktober 1910 zu seiner Rede vor den Delegierten



1897 – Arbeiter von BBC

Unternehmer Walter Boveri (kleines Bild) war nicht nur Mitgründer der Brown, Boveri & Cie., sondern auch der Motor AG für angewandte Elektrizität in Baden.

1908 – Wiege der Axpo

Die Motor AG verbindet Löntsch und Beznau durch eine 100 Kilometer lange 27-kV-Leitung zum Stromverbund, der Wiege der Axpo, vormals NOK.

1920 – Erstes eigenes KW

Die NOK stellt ihr erstes eigenes Kraftwerk bei Eglisau am Rhein fertig. Die Anlage ist seit 1979 denkmalgeschützt.

Fotos: Axpo

Das Wasserkraftwerk Beznau (im Hintergrund das KKW Beznau) ist zusammen mit dem Speicherwasserkraftwerk am Löntsch Teil der Wiege der Axpo, vormals NOK.

Zur Person

Emil Keller, 1878 geboren, gilt als Architekt der NOK. Der ausgezeichnete Turner und Schütze studierte in München, Berlin und Bern Jura, arbeitete danach als Staatsschreiber des Kantons Aargau und wurde 1909 zum Regierungsrat gewählt. Keller war zudem Nationalrat und Doktor honoris causa der Universität Zürich und galt als kluger, vorausschauender, manchmal eisenharter und unbequemer Finanzpolitiker. Er verstarb 1965. «Emil Keller beseelte ein ausgesprochener Sinn für das, was recht und gerecht ist», so die würdigenden Worte an seiner Trauerfeier.

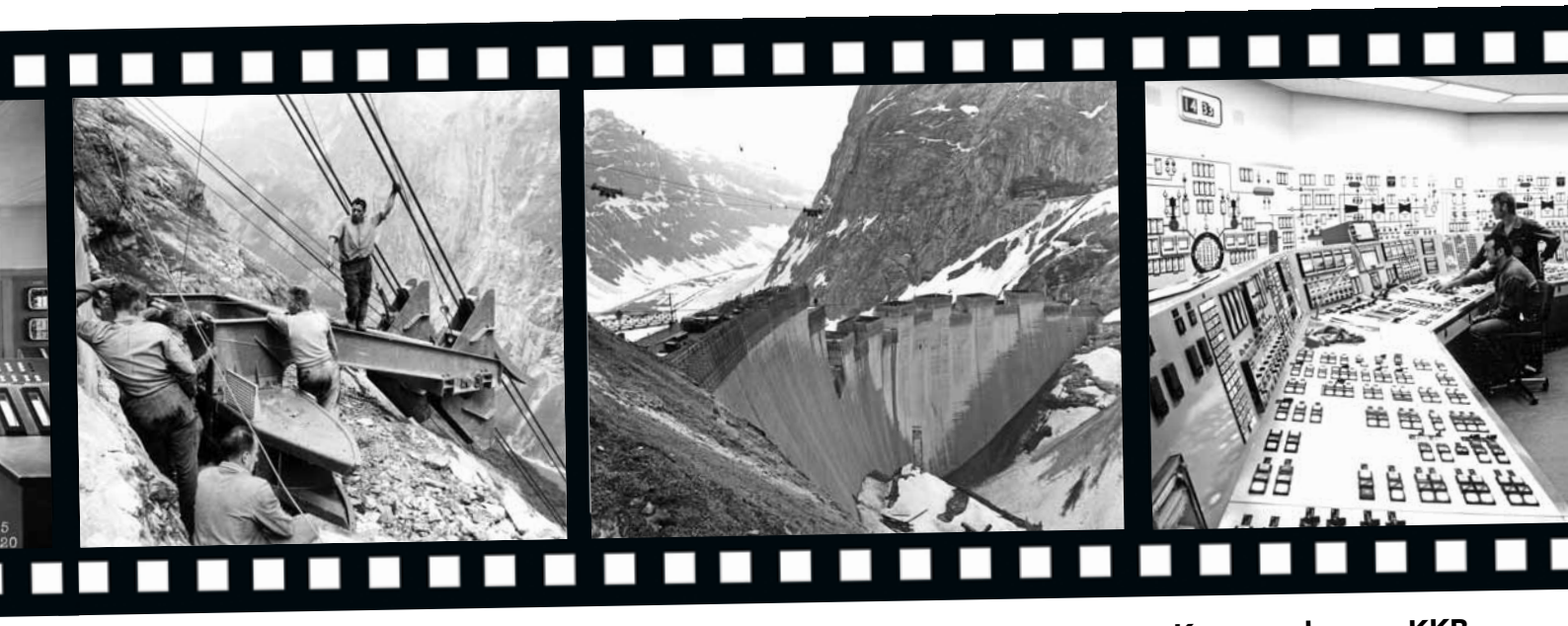
ansetzte. Aber was er im Innersten gehofft hatte, gelang; seine Argumente überzeugten, die Delegierten applaudierten. Das grosse solidarische Werk war an diesem Tag auf den Weg gebracht worden. Noch gleichentags formulierten die Delegierten als Ergebnis der Konferenz, «…Ordnung in die Kraftproduktion zu bringen, die im Interesse der Konsumenten liegt und schon längst zum dringenden Bedürfnis geworden ist». In den folgenden Monaten prüften Spezialkommissionen die technischen und kommerziellen Belange der Übernahme.

Die Vision wird Realität

Vier Jahre und über ein Dutzend weitere Konferenzen später war der Vertrag ausgearbeitet. Walter Boveri hatte sich einverstanden erklärt, sein profitables Pionierwerk zu verkaufen, wohl wissend, dass die Kantone als Konzessionsgeber früher oder später am längeren Hebel sitzen würden. Die für den Kraftwerksbau nötigen Wassernutzungsrechte waren ihm damit nicht mehr sicher.

Am 1. Oktober 1914 setzte der inzwischen 36 Jahre alte Emil Keller zusammen mit den anderen Kantonsvertretern seine Unterschrift unter den Vertrag, der einhundert Jahre später noch immer im Ursprungstext die Solidarität der Nordostschweizer Kantone zum eigenen und zum Wohle aller Beteiligten dokumentiert.

Dem politischen Geschick eines jungen Politikers und Visionärs aus dem Kanton Aargau ist es also zu verdanken, dass nach vierjährigem Ringen zwischen den Nordostschweizer Kantonen 1914 die damalige NOK und heutige Axpo entstanden ist.



1957 – Es wird ausgebaut

Über 8000 Arbeiter arbeiten auf den Grossbaustellen der NOK und ihrer Partner: Grande Dixence, Blenio, Vorder- und Hinterrhein und Linth-Limmern.

1959 – 92 Mio. m³ Wasser

Der 92 Mio. m³ Wasser fassende Limmernsee wird gestaut. 1957 wurde die Konzession für den Bau der Bogenmauer erteilt, 1963 wurde sie fertiggestellt.

Kommandoraum KKB

Kernenergie wird zum zweiten Pfeiler der Stromversorgung. 1969 startet das KKB 1, 1971 KKB 2. Die Zukunft gehört den erneuerbaren Energien.

Axpo – gestern und heute

Früher ein wagemutiger Einsatz: Ein Mitarbeiter bringt im Jahr 1934 Metermarkierungen an (grosses Foto). Heute hat die Sicherheit Priorität (kleines Foto).

Das Netz ist die Grundlage einer sicheren Stromversorgung. Axpo trägt seit 100 Jahren wesentlich zu einer leistungsfähigen und zuverlässigen Stromversorgung im Übertragungs- und Verteilnetz der Schweiz bei. Dank der langjährigen Erfahrungen ist Axpo heute ein führendes Kompetenzzentrum für Netzinfrastruktur und Netzdienstleistungen. Für einen sicheren und langfristigen Betrieb der Anlagen spielt die Instandhaltung eine zentrale Rolle.

Als die Arbeiter noch wagemutig direkt am Leiterseil hingen …

Im Vergleich zu früher gibt es einen Unterschied, der augenfälliger nicht sein könnte. Damals hingen die Arbeiter noch wagemutig direkt und spärlich gesichert am Leiterseil, um die Netze instand zu halten.

Heute steht Sicherheit an oberster Stelle. Mit Helm und an Seilen gesichert stehen die Mitarbeitenden der Axpo auf einem sogenannten Leitungswagen. Anders wären die regelmässigen Arbeiten wie Kontrollen, Wartung, Revision und Instandsetzung des Netzes gar nicht mehr möglich.

Fotos: Axpo