



Die eigene Solaranlage auf dem Dach wird bald unrentabler. Solar-Selbstversorger sollen mehr für den Netzanschluss zahlen, fordern Netzbetreiber. THINKSTOCK

# Flatrates für den Strom

## Neue Netzgebühren könnten die Solarstrom-Träume von Eigenheimbesitzern beenden

Der Eigenverbrauch von Sonnenstrom führe zu einer Entsolidarisierung der Konsumenten, sagen die Netzbetreiber. Hinter den Kulissen arbeiten sie bereits an neuen Tarifen.

VON MICHAEL HEIM

**S**olarstrom erlebt einen Boom. In der Schweiz warten rund 38 600 Investoren auf eine Subventionszusage. Viele weitere dürften ihre Projekte gar nicht erst angemeldet haben, da das Geld schon heute nicht für alle reicht. Der Grund für das Interesse ist einfach: Die Kosten von Solarzellen sind stark gesunken. Sonnenstrom lässt sich für rund 20 Rappen pro Kilowattstunde herstellen. Damit ist Solarstrom billiger geworden als Strom aus dem Netz.

Dass das so ist, hat mit den Tarifen zu tun: Die Gebühren für den Netzanschluss sind abhängig von der eingekauften Strommenge. Wer viel eigenen Strom konsumiert, spart sich also einen Teil der Anschlusskosten. Und diese machen die Hälfte der Stromkosten aus.

Doch das wollen die Netzbetreiber nun ändern, wie Recherchen zeigen. In der ganzen Schweiz laufen hinter den Kulissen Arbeiten an neuen Netzтарifen, die schon bald eingeführt werden dürf-

ten. Der Verband schweizerischer Elektrizitätsunternehmen (VSE) spricht von einer Entsolidarisierung infolge der Solarrevolution, die stattgefunden habe. Selbstversorger seien zwar voll über das Netz abgesichert, sagt Verbandsdirektor Michael Frank. «Gleichzeitig beteiligen sie sich nicht mehr voll an den Kosten.»

Bei den Netzkosten handle es sich um Fixkosten. Das Netz müsse auf den maximal möglichen Strombezug ausgelegt werden, sagt Frank. Der Ausbau von Solarstrom führe nicht zu weniger Aufwand, sondern stelle neue Anforderungen an die Netze. «Die Kosten verteilen sich so auf immer weniger Abnehmer. Konsumenten ohne eigene Produktion bezahlen den Solarzellen-Besitzern die Versicherung für Zeiten ohne Sonne.»

**DER VERBAND FORDERT DAHER**, die Netzgebühren nicht mehr nach Energiemenge (Kilowattstunden), sondern nach Stärke des Anschlusses (Kilowatt) festzulegen (siehe Kasten). Frank vergleicht die Änderung mit den Internetanschlüssen: «Früher bezahlten Sie Ihren Internet-Provider pro Minute. Heute gibt es nur noch Flatrates, deren Preise von der möglichen Download-Geschwindigkeit abhängen.»

Das stellt die Finanzierungskonzepte von privaten Solaranlagen auf den Kopf. Ein schönes Beispiel dafür entsteht gerade im Norden Basels. Die Stiftung Habitat baut dort die Wohnsiedlung «Erlenmatt Ost» mit rund 300 Wohnun-

gen. Diese sind in einem eigenen Stromnetz zusammengefasst, das von Solarzellen gespeist wird. Damit sollen 50 Prozent des Stromverbrauchs gedeckt werden. Die Mieter der Wohnungen bezahlen somit weniger Netzgebühren als Mieter anderer Liegenschaften. Die Betreiber rechnen damit, dass dies insgesamt günstiger kommt als der Strombezug aus dem Netz. Auch ohne Subventionen.

Doch die Industriellen Werke Basel (IWB), die Erlenmatt Ost ans Netz anschliessen, stören sich an der heutigen Konstellation, wie IWB-Chef David Thiel klarmacht. Pauschalrate für die Netzkosten seien auch in Basel ein Thema. Noch könne er zu den eigenen Modellen keine genauen Angaben machen. «Es könnte in Richtung mengenunabhängiger Tarife gehen», lässt er sich zitieren. «Das wäre mit einer Flatrate möglich.»

Schon einen Schritt weiter ist die Bündner Netzbetreiberin Repower. «Wir wollen uns nicht mehr an der verbrauch-

ten Strommenge in Kilowattstunden, sondern an der maximal beanspruchten Leistung in Kilowatt ausrichten», sagt Andreas Beer, Leiter Netz. Repower hat bereits ein Modell fertig ausgearbeitet, will die entsprechenden Preise jedoch noch nicht öffentlich ankünden.

**DAS THEMA** ist politisch heikel. Viele der Pläne widersprechen dem Gesetz. «Heute müssen mindestens 70 Prozent der Netzgebühren verbrauchsabhängig sein», sagt VSE-Chef Frank. Man setze sich daher für entsprechende Gesetzesänderungen ein. Beim Bundesamt für Energie (BFE) liegt das Geschäft bereits auf dem Tisch. «Im Rahmen der Revision des Stromversorgungs-Gesetzes werden ebendiese Überlegungen angestellt», bestätigt Sprecherin Sabine Hirsbrunner. «Die Idee von Netzkosten-Flatrates fliesst in unsere Überlegungen ein», sagt sie.

Dass die Flatrates zu Spielverderbern der Solarstromförderung werden könnten, ist dem Bundesamt durchaus bewusst. Neue Tarife müssten «sorgfältig» so ausgestaltet werden, dass sie dem Fördergedanken nicht entgegenstünden, sagt sie. Dies hinzubekommen, wird indes keine einfache Sache sein. Die grösste Herausforderung sieht Repower-Manager Beer jedoch im Verständnis der neuen Tarife: «Am schwierigsten ist es wohl, den Kunden den Unterschied zwischen Kilowatt und Kilowattstunden zu erklären.»

> KOMMENTAR SEITE 13

## Axpo hat keine Lust mehr auf iranisches Erdgas

VON MICHAEL HEIM

Über den Schleier wurde noch lange gesprochen. Über den Vertrag bald nicht mehr. 2008 flog Aussenministerin Micheline Calmy-Rey zum damaligen iranischen Präsidenten Mahmud Achmedineschad. Dort wohnte sie der Unterzeichnung eines Gaslieferungsvertrags bei, der von der heutigen Axpo-Tochter EGL ausgehandelt worden war.

Mit dem Vertrag sicherte sich die Axpo grosse Mengen Gas, mit dem sie in erster Linie Gaskraftwerke in Italien befeuern wollte. Die Iranian Gas Export Company sollte den Aargauern ab 2012 jährlich 5,5 Milliarden Kubikmeter Gas liefern, was einem Geschäftsvolumen von mehreren Milliarden Dollar pro Jahr entsprach. Doch kurz darauf verschärfen sich die internationalen Sanktionen, die von Irans nuklearen Plänen und Ahmadinedschads hetzerischen Äusserungen über Israel ausgelöst wurden. Die Axpo verlor die Lust auf iranisches Gas.

**DIESE WOCHE NUN** einigten sich Iran, die USA sowie weitere Verhandlungspartner auf die Aufhebung der Sanktionen. Damit stünden die Handelswege für Gasimporte aus dem früheren Persien wieder offen. Doch die Axpo hat den Gasliefervertrag längst begraben, wie sich jetzt zeigt. «Es besteht keine Absicht, geschäftlich im oder mit Iran tätig zu werden», sagt Pressesprecher Tobias Kistner.

Keine klaren Aussagen macht die Axpo zur Frage, ob der Vertrag noch Gültigkeit hat. Könnte er aktiviert werden? Ist er verfallen? Gibt es alte Verpflichtungen? Noch 2010 sagte ein EGL-Sprecher, der Gasliefervertrag mit Iran gelte weiterhin, man müsse lediglich einen



Calmy-Rey 2008 in Teheran. KEYSTONE

Transport über die Türkei ermöglichen. Davon will heute niemand mehr etwas wissen, auch wegen des Überangebots an Erdgas auf dem Markt. Das Erdgas aus Iran spiele keine Rolle mehr, sagt eine Person aus dem Umfeld der Axpo.

Der Grund: Nachdem die Importe aus Iran unmöglich wurden, schwenkte die Axpo nach Aserbaidschan um und sicherte sich Verträge für Erdgas aus dem Kaspischen Meer. Dieses, und nicht iranisches Gas, soll nun über die neue transadriatische Pipeline importiert werden. Das Gas fliesse ab 2020, sagt Sprecher Kistner. Über die Pipeline würde ausschliesslich aserisches Gas importiert. «Iranisches Gas ist kein Thema.»

## Neuer GC-Sponsor: «Der Club wird nicht nach Vals verlegt»

Der neue Trikotsponsor heisst Priora. Die Baufirma des Graubündner Investors Remo Stoffel hat Grosses mit dem Zürcher Rekordmeister vor

VON BEAT SCHMID

Der Graubündner Remo Stoffel genießt einen speziellen Ruf als Unternehmer. Eine wüste Übernahmeschlacht um den ehemaligen Hauptsitz der Swissair, den Balsberg, vor bald einmal zehn Jahren brachte ihn in die Schlagzeilen. Dann war es lange still um den gebürtigen Valser. Diesen Frühling sorgte er wiederum für weltweites Aufsehen, als er die Idee eines riesigen Hotelwolkenkratzers für seine Heimatgemeinde Vals lancierte. Stoffel besitzt auch die berühmte Therme in Vals.

Sein Geld verdient Stoffel als grösster Aktionär bei der Bau- und Immobilienfirma Priora. Geführt wird das Unternehmen von seinem Vertrauten Hans-Peter Domanig. Der Immobilienmanager

ist Verwaltungsratspräsident der Priora-Gruppe und war früher bei Implenia tätig. Neben dem Bau interessiert sich Domanig auch für Sport. Seit ein paar Wochen ist er Vizepräsident des Fussballclubs Grasshoppers Zürich. Der Einfluss von Domanig ist bereits sichtbar. Auf den Trikots der neuen Saison prangt der Name Priora.

**GC-FANS SIND** verunsichert, wenn sie den Namen Remo Stoffel hören. Werden die Fussballer bald Werbung für den Valser Turm machen müssen? Und wird der Club am Ende nach Vals verlegt?, fragt ein Fan scherzhaft. Domanig winkt ab. Er sagt: «Die Frage stellt sich nicht, dass GC nicht für den Valser Turm Werbung machen



Baunternehmer Remo Stoffel. KEY

würde. Und ich kann Ihnen auch versichern: Der Club wird nicht nach Vals verlegt.»

**«DEN ENTSCHEID**, als Sponsor bei GC aufzutreten, fällte ich als VR-Präsident der Priora-Gruppe. Remo Stoffel hat mit dem Engagement nichts zu tun. Ich habe ihn aber informiert», sagt Domanig weiter. Wie lange das Sponsoring dauert, ist noch offen. Vorerst ist es wie üblich auf eine Saison beschränkt. Es dürfte mit etwa 500 000 Franken dotiert sein.

GC muss in diesem Jahr mit einem massiv tieferen Budget auskommen. Statt 28 Millionen betragen die Mittel lediglich 20 Millionen Franken. Bisher sind 18 Millionen gesichert. Derzeit werden weitere Geldgeber gesucht, wie auch Domanig bestätigt.

«Dass sich Remo Stoffel über das Sponsoring-Engagement hinaus für den Club engagiert, ist nicht vorgesehen», sagt Domanig. «Ob das zu einem späteren Zeitpunkt der Fall sein könnte, kann niemand ausschliessen.» Domanig hat Grosses vor: «Wir suchen eine Lösung für GC, um den Club wieder auf eine solide Basis zu stellen und an die alten Erfolge anknüpfen zu können.»

**PRIORA HAT BEREITS** Erfahrung mit Sportengagements. Als der EHC Kloten 2012 in finanzielle Schwierigkeiten kam, schoss Domanig über Priora mehrere hunderttausend Franken ein. Das Engagement läuft noch zwei weitere Jahre. Doch schon jetzt ist klar – Priora wird sich in Zukunft auf den Fussball konzentrieren.