

Die EBL geht auf Offensivkurs

Zahl der deutschen Stromkunden soll vervierfacht werden – Wachstum auch in der Schweiz

Von Kurt Tschan

Liestal. In fünf Jahren will die Elektra Baselland (EBL) 100 000 Kunden in Deutschland mit Schweizstrom beliefern. Das wären dann mehr als doppelt so viele wie in der Schweiz, wo die EBL 45 000 Stromkunden beliefert. Die Wachstumsziele der Baselbieter Genossenschaft sind ehrgeizig. Aktuell sind es 25 000 Haushalte in Deutschland, die auf die Produkte des Baselbieter Energieversorgers setzen. Verglichen mit 2014 hat die EBL sogar 6400 Kunden verloren. EBL-Geschäftsführer Urs Steiner spricht von einer normalen Fluktuation im Rahmen von Einjahresverträgen. Da man die Vertriebsprozesse inklusive IT-Systeme neu aufgegleist habe, sei die Offensive sehr realistisch.

Die Marke Schweizstrom, als Experimentierbühne für die vollständige Liberalisierung des Schweizer Strommarktes erfunden, bewegt sich seit 2009 im Feld der 1100 deutschen Energieversorger. In der Werbung setzen die Baselbieter bewusst auf typisch schweizerische Motive und Legenden wie Wilhelm Tell, Heidi, Alphorn und Matterhorn. «Wir fokussieren uns bewusst auf den Online- und Direktvertrieb», sagte gestern Tobias Andrist, Leiter Strom, bei der Präsentation der Zahlen für das vergangene Jahr. Dass die aggressive Social-Media-Kampagne für Aufmerksamkeit sorgt, zeigte sich kürzlich bei der Vergabe der Preise der Deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien. Bei den nationalen Stromanbietern kamen die Baselbieter sowohl in der Kategorie «Social Media» als auch «Service» auf den ersten Platz.

Die Gesellschaft hatte 101 Anbieter auf dem deutschen Markt Qualitätstests unterzogen. Insgesamt verkaufte die EBL 2015 in Deutschland mehr als 100 Gigawattstunden Ökostrom «und schloss das Geschäftsjahr wiederum mit einem positiven Ergebnis ab», sagte EBL-Geschäftsführer Urs Steiner. Interessant am liberalisierten deutschen Strommarkt ist, dass die Margen höher als in der Schweiz sind, wo private Haushalte weiterhin darauf warten, ihren Anbieter frei wählen zu können.

2015 war für die EBL-Gruppe aber kein Spitzenjahr, sondern solide, wie Steiner ausführte. Die Grosshandelspreise fielen weiter und milde Temperaturen wirkten sich negativ auf die Heizgradtage (minus neun Prozent) aus. Hinzu kam, dass nicht nur die tiefen Strompreise an der Börse an die Kundschaft weitergegeben werden mussten, sondern auch die fallenden Gas- und Ölpreise im Wärmegeschäft.



Ein elektrisierter Wilhelm Tell. Mit Schweizstrom hat die EBL ein Produkt entwickelt, das Schweizer Ökostrom auch im Ausland populär machen soll.

Wie viel die EBL in ihren Geschäftsbereichen verdient, behält sie strikt für sich. Klar ist lediglich, dass Stromproduktion, Vertrieb und Netz 70 Prozent des Umsatzes ausmachen. Mit 17 Prozent folgt der Telecom-Bereich. Die Wärme macht elf Prozent des Geschäftes aus.

Nach Aussagen von Steiner arbeiten alle Bereiche der Gruppe rentabel. Die Erträge im Netz bezeichnet er als stabil, die Stromproduktion müsse langfristig betrachtet werden und das Telecom-Geschäft sei «sehr wettbewerbsintensiv». Der EBL-Geschäftsführer liess durchblicken, dass bei der Telecom mit stetiger Kosteneffizienz und gezielten Vertriebsmassnahmen eine zufriedenstellende Rentabilität erzielt wird. Infolge der Umwelteinflüsse hatte das Fernwärmegeschäft ein eher schwieriges Jahr. In

einer Mehrjahresbetrachtung bezeichnet er jedoch auch dieses Geschäft als «gut rentabel».

Notstrom als Gewinnquelle

2015 hat die EBL ihre Rechnungslegung auf Swiss GAAP FAR umgestellt. Dadurch soll mehr Transparenz geschaffen werden. Der Nachteil: Direkte Vergleiche mit dem Vorjahresergebnis sind nicht möglich. Der konsolidierte Umsatz der Gruppe erreichte 214,6 Millionen Franken, der Ebitda betrug gute 48,5 Millionen, der Ebit 24,4 Millionen. Die Eigenkapitalquote lag bei 60 Prozent. Mit Blick auf die Genossenschaft, in der die Bereiche Strom, Netz und Wärme zusammengefasst sind, zeigte sich, dass die EBL in einem anspruchsvollen Umfeld ihre Hausaufgaben gemacht hat. Obwohl der Umsatz wegen tieferer Strompreise

um 4,1 Prozent gesunken ist, konnte der Jahresgewinn nach Steuern um 24 Prozent gesteigert werden. Erstaunlich ist dieses Resultat, weil das Kerngeschäft personalintensiver geworden ist.

Tatsächlich solide ist das Resultat der Genossenschaft aber auch, weil sie mit sieben Prozent am Energieversorger Alpiq beteiligt ist, und 2015 keine Dividende ausbezahlt erhielt, sondern nur immer wertloser werdende Aktien. In guten Jahren flossen von der Alpiq 16 Millionen Franken nach Liestal. «In der Jahresrechnung 2015 hat die EBL den Wegfall der Dividende mit Anpassung der Geschäftstätigkeit vollständig kompensiert», so Steiner. Diese Anpassung des Geschäftsmodells wird auch bei künftigen Dividendenausfällen für finanzielle Stabilität sorgen.

Quasi als Appetit-Anreger für die Genossenschaft bewies die EBL im vergangenen Geschäftsjahr, dass sie als kleiner Energieversorger agil und innovativ ist. Als Nischenplayerin im Schweizer Stromgeschäft hat sie die Regelernergie entdeckt. Um Stromengpässe zu vermeiden, die letztlich zu einem milliardenschweren Blackout führen, hat sie inländische Notstromversorgungen aktiviert. So stellen zum Beispiel das Merian-Iselin-Spital, aber auch die Helvetia Versicherung ihre Notstromkapazitäten für mögliche Engpässe im schweizerischen Verbundnetz über die EBL zur Verfügung. Diese wickelt das Geschäft für diesen Kapazitätsmarkt ab und teilt die Provision mit dem Kunden. Ebenso innovativ präsentiert sich eine Lösung, die Firmen dabei unterstützt, ihre Stromrechnung zu optimieren. Durch die intelligente Steuerung von Energie fällt schon mit wenig Geld die Rechnung tiefer aus.

Ohne Wenn und Aber setzt die EBL auch auf neue erneuerbare Energien. Für das bestehende Kleinwasserkraftwerk Obermatt in Zwingen wird eine Rekonzessionierung beantragt und im jurassischen Bassecour steht das Pilotprojekt Haute-Sorne für eine Geothermie-Anlage in Bezug auf die Baubewilligung auf der Zielgeraden. Die EBL wird dadurch zum Pionier bei der Nutzung von Tiefenwärme für Stromproduktion.

EBL-GENOSSENSCHAFT IM 2015

	In Mio Fr.	Veränd. in %
Umsatz	125,2	- 4,1
Ebitda absolut ¹	29,3	-53,0
Jahresgewinn ²	7,2	24,1
Mitarbeiter	217,8	+ 5,0

¹2014 Sondererträge Verkauf Bereich Wärmearbeiten. ²Nach Steuern

Nachrichten

Life-Sciences-Firma DSM 2016 gut gestartet

Heerlen (NL). DSM sieht sich nach dem ersten Quartal auf Kurs. Bei starkem Preis- und Währungsdruck stieg der Umsatz um ein Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Treiber war die Division Nutrition mit einem organischen Umsatzwachstum von sechs Prozent auf 1,25 Milliarden Euro. Der Betriebsgewinn Ebitda stieg um 19 Prozent auf 296 Millionen Euro. Auch hier leistete Nutrition den Löwenanteil. *rm*

Weniger Verdienst trotz höheren Prämien

Luzern. Die Krankenkasse Concordia hat 2015 sowohl mit der Grundversicherung als auch mit der Zusatzversicherung weniger verdient als 2014. Der Krankenversicherer konnte die steigenden Leistungen nur teilweise durch höhere Prämien auffangen. Concordia erzielte insgesamt einen Ertragsüberschuss von 99 Millionen Franken und konnte ihr Eigenkapital auf 855,7 Millionen Franken erhöhen. *SDA*

Trotz Abgasskandal, VW überholt Toyota

Tokio/Wolfsburg. Inmitten der Abgassaffäre hat Volkswagen dank eines starken China-Geschäfts den Rivalen Toyota beim Absatz wieder überholt. Der deutsche Konzern war damit im ersten Quartal der weltgrösste Fahrzeughersteller. Bei Toyota ging der Absatz in den ersten drei Monaten unter anderem wegen eines Produktionsstopps in heimischen Fabriken nach einer Explosion um 2,3 Prozent auf 2,46 Millionen Stück zurück. *SDA*

Kobler übernimmt bei Phoenix Mecano



Stein am Rhein/Kloten. Beim Komponenten- und Gehäusehersteller Phoenix Mecano kommt es zu einem Chefwechsel: Rochus Kobler, derzeit Betriebschef des Unternehmens mit Sitz in

Stein am Rhein, übernimmt das Amt im Mai. Der aktuelle Chef Benedikt Goldkamp wird dann Verwaltungsratspräsident. Der heutige Verwaltungsratspräsident Ulrich Hocker wiederum erhält ein neues Amt: Er wird sogenannter Lead Director. Er wird den künftigen Verwaltungsratspräsidenten Goldkamp bei Interessenkonflikten vertreten. *SDA*

Start von Eli Lilly durchgezogen

Umsatzplus und Gewinnminus

Indianapolis. Der US-Pharmakonzern Eli Lilly hat seinen Umsatz im ersten Quartal 2016 hauptsächlich wegen neu eingeführter Medikamente um solide fünf Prozent auf 4,87 Milliarden Dollar gesteigert. Das Volumen nahm um sieben Prozent zu, die Preise wurden um durchschnittlich ein Prozent erhöht. Andererseits kosteten negative Währungseffekte drei Prozent des Umsatzes. Der Bereich Tiergesundheit, zusammengefasst in der Division Elanco, erhöhte den Umsatz um ein Prozent auf 755 Millionen Dollar; Elanco hatte per Anfang 2015 das frühere Tiergesundheitsgeschäft von Novartis integriert.

Die Gewinnentwicklung von Eli Lilly fiel in den ersten drei Monaten nicht wunschgemäß aus. Der Reingewinn sank gegenüber dem Vorjahreswert um 17 Prozent auf 440 Millionen Franken; der Gewinn pro Aktie glitt im gleichen Ausmass zurück. Allein als Folge der Finanzkrise in Venezuela verbot die US-Konzern eine ausserordentliche Belastung in der Höhe von 204 Millionen Dollar. Im ersten Quartal wurden für weitere 300 Millionen Dollar eigene Aktien zurückgekauft. Die Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungsprojekte wurden um 17 Prozent auf 1,22 Milliarden Dollar oder 25 Prozent des Umsatzes erhöht. *rm*

Alle Zölle müssen weg

Textilbranche exportiert weniger

Bern/Zürich. Die Schweizer Textil- und Kleiderindustrie leidet seit Jahren. Der starke Franken drückt nun zusätzlich auf die Margen. Die Auslastung und die Exporte waren auch im vergangenen Jahr stark rückläufig. Insgesamt wurden 10,9 Prozent weniger Textilien exportiert. Dies gab der Branchenverband Swiss Textiles an seiner Jahresmedienkonferenz vom Dienstag bekannt.

Um diesem Trend entgegenzuwirken, fordert die Branche nun eine drastische Massnahme von politischer Seite: den Abbau sämtlicher Zölle auf Textilien. «Zollabgaben und -formalitäten verteuern die Produkte unnötig und verschlechtern die Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft», sagte Swiss-Textiles-Präsident Andreas Sallmann. Mit einem kompletten Zollabbau würde die Branche von direkten Kosten in Höhe von zehn Millionen Franken jährlich entlastet. Dazu käme eine um ein Vielfaches höhere Entlastung durch administrative Vereinfachungen.

Die Zahlen zeigen: Besonders die Kaufbereitschaft der beiden grössten Abnehmer von Schweizer Textilien – Deutschland und Italien – ist mit minus 13,4 Prozent beziehungsweise minus 15,4 Prozent markant eingebrochen. Der einzig positive Absatzmarkt waren die USA. *SDA*

EU sucht Richtlinien für das virtuelle Geld

Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bekämpfen

Von Detlef Fechtner, Brüssel

Der zunehmende Einsatz von Datenbanken und Technologien für finanzielle Transaktionen mit virtuellen Währungen erregt zusehends die Aufmerksamkeit der Europäischen Union. Das EU-Parlament will diese Entwicklungen systematisch von hochrangigen Experten beobachten lassen, um die neuen Finanzdienste bei Bedarf zu regulieren.

Die Europaabgeordneten einigten sich darauf, zunächst einmal auf Vorgaben aus Brüssel für Währungen wie Bitcoins und Technologien wie Blockchain zu verzichten. Blockchain ist eine dezentral auf vielen Servern gepflegte Datenbank, die Transaktionen schnell und sicher ohne zentrale Kontrollinstanz bestätigt und dokumentiert.

Mit dem Ansatz, sich erst die nötige Zeit zur Beobachtung zu nehmen, wollen die Parlamentarier vermeiden, dass sie mit Auflagen und Anforderungen Produktideen im Keim ersticken. Das wäre bedauerlich, weil auf Basis der neuen Technologien eine ganze Reihe von Finanzdiensten entstehen, die Verbrauchern nutzen. Der Sozialdemokrat Jakob von Weizsäcker nennt als Beispiel Überweisungen von Einwanderern in

ihre Heimatländer. Es sei denkbar, dass man dafür demnächst kein Konto mehr brauche, sondern nur noch ein Mobiltelefon. Blockchain-Technologie könnte zudem eingesetzt werden, um blitzschnelle Datentransfers im Kampf gegen Umsatzsteuerbetrug einzusetzen.

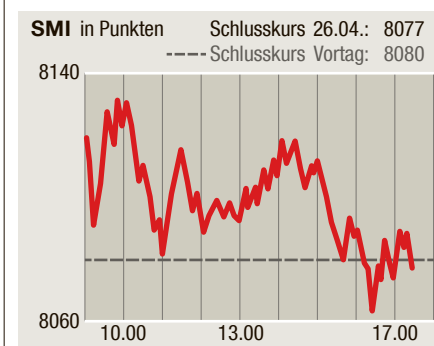
Keine Wolkenkratzer auf Sand

Der zuständige EU-Ausschuss habe sich auf einen «Sandkasten-Ansatz» verständigt. Junge Firmen könnten Anwendungen im kleinen Format testen. «Gleichzeitig muss klar sein: Wolkenkratzer darf man nicht auf Sand bauen», sagt von Weizsäcker. Sobald grössere Risiken erkennbar werden, müsse die EU bereit sein, regelnd einzugreifen.

Der Sozialdemokrat denkt an mögliche Stresstests, um zu prüfen, ob die Software tatsächlich belastbar ist – flankiert von Regeln zum Schutz der Verbraucher. Wenn beispielsweise Sparer in Zukunft Guthaben einer elektronischen Geldbörse (Wallet) anvertrauen, müssen sie davor geschützt sein, dass die Einlage plötzlich weg ist oder das Konto gekapert wird. Zudem müssten «auch in virtuellen Währungssystemen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bekämpft werden».

Börse

Praktisch unverändert



Zürich. Der Schweizer Aktienmarkt hat sich am Dienstag kaum bewegt. Anleger hielten sich vor den Zinsentscheiden in den USA und in Japan vornehm zurück. Am Ende resultierte ein leichtes Minus von 0,03 Prozent. Der Swiss Market Index (SMI) kletterte zunächst von steigenden Ölpreisen getrieben über die Marke von 8100 Punkten und hielt sich lange Zeit über diesem Niveau. Am Nachmittag drehte sich der Wind. Unter dem Eindruck schwacher Konjunkturdaten aus den USA bröckelten die Kursgewinne Stück für Stück ab. Am Ende gab der SMI um 0,03 Prozent auf 8077 Punkte nach. Der breite Swiss Performance Index (SPI) stieg dagegen um 0,11 Prozent auf 8663 Punkte. Von den 30 SMI-/SLI-Titeln lagen am Ende 15 im Plus, 13 im Minus, zwei (Nestlé, Schindler) schlossen unverändert. *SDA*