

Swisscom baut virtuelle Kraftwerke im Ausland

Die fehlende Strommarkt-Liberalisierung macht den Schweizer Markt uninteressant

Von Andreas Schwander

Basel. Schlug vor der Abstimmung um die Energiestrategie die Stunde der Politiker, kommt nun die Stunde der Techniker, welche beweisen müssen, dass die Ziele einer ökologischeren Energielandschaft in der Schweiz auch erreichbar sind. Eine dieser Firmen ist die Swisscom-Tochter Swisscom Energy Solutions, die sich mittlerweile «Tiko» nennt. Sie hat in den letzten Jahren mithilfe des Bündner Stromversorgers RePower rund 10000 Wärmepumpen, Boiler, Nachtspeicherheizungen und andere Geräte zu einem Pool zusammengeschlossen und kann diese über eine Steuerung gleichzeitig ein- und ausschalten. Diese Fähigkeit bietet sie dem Netzbetreiber Swissgrid als sogenannte Regelenergie an, um Fluktuationen im Stromnetz auszugleichen – genau das, was es in einer künftigen Energiewelt braucht, um mehr Wind und Solareinspeisung im Netz zu stabilisieren.

Allerdings harzt das Geschäft in der Schweiz. Grund dafür ist laut Frederic Gastaldo, Chef von Tiko, die fehlende Liberalisierung im Strommarkt, die auch auf längere Sicht nicht kommen wird. Als man das System aufgegleist habe, hätte man nämlich noch mit einer baldigen Liberalisierung auch für Privatkunden gerechnet. Dann hätten die Netzbetreiber ihr Produkt verbilligen und verbessern müssen, um die Kunden zu halten. Und das wäre der Energiewende zugute gekommen, weil die Netzbetreiber dann ihre Regelsysteme modernisiert hätten.

Doch ohne Liberalisierung verfügen die Stromversorger noch auf lange Zeit über Hunderttausende von «gefangenen Kunden», deren Stromverbrauch zu klein ist, um im freien Markt zu einem anderen Anbieter zu wechseln. Zwar gibt es in der Schweiz durchaus Stromversorger, die nach vorne schauen und kreativ sind. Doch insgesamt fallen mit

der fehlenden Liberalisierung für Privatkunden die Anreize für billigere, bessere und effizientere Angebote weg.

Tiko sieht deshalb das Schweizer Modell eher als Monolith und Demonstrationsanlage denn als Geschäftsmodell. In der Schweiz führt man ausländischen Kunden vor, wie es funktionieren soll und verkauft dann die Elektronik und Informatik. Im Gegensatz zur Schweiz werde man deshalb im Ausland sicher keine Bilanzgruppen gründen, sagt Gastaldo. Bilanzgruppen sind Organisationen, die Energiedienstleistungen erbringen und innerhalb deren Systeme die produzierte und verbrauchte Menge Strom immer gleich sein muss. Traditionelle Bilanzgruppen sind öffentliche Stromversorger, mittlerweile haben aber auch Händler, Banken und Industrieunternehmen eigene Bilanzgruppen.

Fehlender Anreiz in der Schweiz

«Die Schweizer Energieversorger sahen uns immer als eine Art U-Boot der Swisscom, welches das Stromgeschäft unterläuft, um dann die Swisscom ins Stromgeschäft zu bringen. Aber das interessiert uns gar nicht», sagt Frederic Gastaldo. Denn Tiko wollte gar nie Strom verkaufen, man wolle lediglich jene elektronischen Systeme vertreiben, die nötig sind, um virtuelle Kraftwerke zu betreiben. Und da sind nicht die einzelnen Stromkunden die Zielgruppe, sondern Netzbetreiber beziehungsweise die lokalen Stromversorger. Das wäre auch in der Schweiz so, wenn sie denn einen Anreiz dazu hätten.

Die Kunst am Geschäftsmodell von Tiko ist nicht der Verkauf von Strom oder die Teilnahme am Markt für Regelenergie, mit der die Schwankungen im Netz ausgeglichen wird. Das machen andere auch – und zudem sind die Preise in den letzten Jahren so rasant gesunken, dass sich das nur noch in Kombination mit andern Dienstleistungen lohnt. Die Leistung von Tiko



Stromspeicher für daheim. Die Swisscom-Tochter Tiko vermarktet Anlagen aus Deutschland. Foto Sonnen GmbH

sei, betont Gastaldo, die gleichzeitige Aggregation von sehr vielen elektrischen Geräten. «50 Wärmepumpen gleichzeitig steuern kann heute jeder Ingenieur. Aber 100000 Anlagen gleichzeitig, das erfordert einen ganz anderen Aufwand. Dafür braucht es neue Übertragungsprotokolle und Datenkompression.» Auf diese Weise hat Tiko in der Schweiz zwischen 50 und 60 Megawatt ein- und ausschaltbare Leistung in einem sogenannten Regelpool. Für das Ausland gibt die Firma keine Zahlen bekannt, ihre Kunden haben aber mittlerweile rund 7000 Anlagen angeschlossen und machen auf den Winter hin, wenn Regelenergie wichtiger wird, wieder spezielle Kampagnen, um mehr private Stromkunden ins System zu holen.

Während bei der Gründung von Tiko tatsächlich noch die Schweiz im Vordergrund stand, sind es nun die Netzbetreiber in komplett liberalisierten Strommärkten, welche sich für die Produkte von Tiko interessieren und komplette virtuelle Kraftwerke kaufen. Gastaldos Firma hat dort mit dem Endkunden nichts mehr zu tun. Sie liefert lediglich elektronische Komponenten und Software an Energieunternehmen, welche dann ihre Kunden direkt kontaktieren.

Batterien und Eigenverbrauch

Nun geht Tiko noch einen Schritt weiter und bietet ein Batteriesystem an, das sich vor allem für Eigentümer von Solaranlagen ohne KEV-Unterstützung eignen soll. Das jetzige Fördermodell des Bundes sieht für kleine und mittlere Solaranlagen keine Einspeisevergütung pro Kilowattstunde mehr vor, sondern einen einmaligen Betrag. Zudem soll explizit der Verbrauch der selber produzierten Energie gefördert werden. Theoretisch ist das attraktiv. Denn der Strompreis nähert sich in verschiedenen Regionen immer mehr dem subventionierten Einspeisetarif an und in Basel ist die sogenannte Netzparität schon seit einiger Zeit erreicht. Nur kann man ohne Steuerung lediglich etwa 20 bis 30 Prozent des selber produzierten Stroms wirklich nutzen und speist den Rest zu einem symbolischen Betrag ins Netz. Mit einer Batterie und den entsprechenden Steuerelementen kann der Eigenverbrauch aber auf bis zu 80 Prozent steigen.

Tiko hat deshalb zusammen mit dem deutschen Batteriehersteller Sonnen GmbH das Projekt Tiko-Storage lanciert, bei dem es eine Verbrauchssteuerung und eine Batterie gibt. So kann man beispielsweise selber Tiefkühler und Waschmaschine so steuern, dass sie vor allem über Mittag arbeiten und zu Zeiten, wenn gerade kein Fernseher oder Staubsauger läuft.

Auch diese Batterien werden in einen Regelpool integriert. Das hat für die Kunden den Vorteil, dass sie die Batterie rund 30 Prozent günstiger erhalten als wenn sie eine Batterie ohne Steuerung an ihre Solaranlage anschliessen würden. Der Netzbetreiber kann im Gegenzug die Batterien zu virtuellen Kraftwerken zusammenschalten und damit sein Netz besser ausregeln. Gegenwärtig läuft in der Schweiz ein Pilotprojekt mit 200 Teilnehmern. Viele von ihnen haben schon vorher mit ihren Wärmepumpen im Tiko-Regelpool mitgemacht und oft eine eigene Solaranlage. Doch auch hier sieht Gastaldo den Markt eher im Ausland.

Diese Entwicklung sieht man nicht überall gerne. Heute werden die Netznutzungsgebühren über die bezogene Energiemenge in Kilowattstunden abgerechnet und betragen knapp die Hälfte des verrechneten Strompreises. Wenn Konsumenten nun nur noch ein Fünftel der Energiemenge brauchen, fällt dem Netzbetreiber ein grosser Teil der Erträge weg. Doch das Netz muss er trotzdem weiter betreiben und instand halten. Es gibt deshalb inzwischen Modelle, bei denen die Netznutzung nicht mehr für die Energiemenge, sondern für die installierte Leistung, sprich für die Dicke des Kabels, bezahlt wird. Damit liesse sich dieses Problem lösen. Vorbild sind dabei etwa Strassenverkehrssteuern, die sich vielfach nach Hubraum oder Leistung eines Autos richten und nicht etwa nach gefahrenen Kilometern.

Insgesamt müssen solche virtuellen Kraftwerke in der Stromwelt eine immer wichtigere Rolle spielen. Allerdings hemmt laut Gastaldo der konservative Geist und die fehlende Liberalisierung in der Schweiz auch weiterhin die Entwicklung. So ist die Schweiz für die Schweizer Hightech-Energie-Industrie als Entwicklungslabor hervorragend geeignet, als Markt jedoch bis auf Weiteres eher uninteressant.

Dufry erwägt Börsengang des US-Geschäfts

Reisedetailhändlerin meldet mehr Umsatz und weniger Verlust im ersten Halbjahr

Basel. Dufry hat im ersten Halbjahr 2017 dank florierenden Geschäften in Grossbritannien und dank Reisenden aus Brasilien und Russland mehr Umsatz erwirtschaftet. Gleichzeitig konnte die Basler Reisedetailhändlerin den Verlust im Vergleich zum Vorjahr merkant eindämmen. Unter dem Strich blieb noch ein kleines Minus von knapp einer Million Franken, nachdem Dufry im Vorjahr einen Verlust von 58,5 Millionen Franken erlitten hatte. Damals hatte die Grossübernahme von World Duty Free (WDF) die Semesterzahlen massgeblich geprägt.

Heuer seien nun die Geschäfte in Grossbritannien sowie mit russischen und brasilianischen Reisenden gut gelaufen, wie Dufry am Montag mitteilte. Vor einem Jahr hatte der Konzern unter dem Rückgang russischer Touristen vor allem in der Türkei gelitten.

Der Rubel rollt wieder

Präsident Wladimir Putin hatte nach dem Abschuss eines russischen Kampfflugzeugs durch die Türkei im türkisch-syrischen Grenzgebiet im Dezember 2015 ein Verbot von Charterflügen verhängt. Für den türkischen Tourismus bedeutete das Ausbleiben von Millionen Russen in der Sommersaison des vergangenen Jahres einen herben Schlag. Das Flugverbot wurde erst im vergangenen August aufgehoben. Dies traf auch das Unternehmen Dufry, das in Flughäfen, Häfen, auf Kreuzfahrtschiffen, in städtischen Touristenzentren und Bahnhöfen rund 2200 Shops betreibt. Zudem hatte die Krise in Brasilien und Argentinien mit der Abwertung dieser Währungen aufs Ergebnis von Dufry geschlagen.

Nun scheinen die Russen zurück zu sein. Diese hätten die Geschäfte in Russland, Griechenland und auch wieder in der Türkei positiv beeinflusst, schrieb Dufry. In den Ländern ums Mittelmeer



In der Hauptsaison. Dufry meldet solide Semesterzahlen und blickt erwartungsvoll auf die wichtige zweite Jahreshälfte.

konnte der Reisedetailhändler mehr Gewinn erzielen.

Auch im Rest Europas verdiente Dufry mehr. Grossbritannien habe starke Resultate gezeigt, hiess es. Denn als Folge des Brexit-Entscheids wurde das britische Pfund deutlich billiger, was die Touristen anlockte. In der Schweiz und in Schweden habe sich das Wachstum im zweiten Quartal beschleunigt. Die Verkäufe in der Schweiz seien allerdings vom starken Franken gebremst worden, sagte Dufry-Chef Julian Diaz in einer Telefonkonferenz. Auch in den anderen Erdteilen konnte Dufry den Betriebsgewinn verbessern. Lediglich in der Region Asien, Mittlerer Osten und Australien knickte der Gewinn ein.

Insgesamt erzielte Dufry zwischen Januar und Juni einen Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisationen (Ebitda) von 411,2 Millionen Franken. Das sind 7,8 Prozent mehr als im Vorjahressemester. Nach Minderheiten sank der Verlust von 75 Millionen auf 24,9 Millionen Franken.

Kräftiges Wachstum erwartet

Um die Schulden zu senken, zieht Dufry einen Börsengang des Nordamerika-Geschäfts in Betracht. Der nordamerikanische Reisehandel sei bei Getränken und Nahrungsmitteln sowie anderen Segmenten anders als die anderen Märkte. In den USA sei der Anteil von Getränken und Essen grösser als in anderen Ländern, sagte Diaz.

Darum bringe eine Abspaltung durch einen Börsengang mehr Flexibilität. Dufry wolle aber die Mehrheit behalten und die Sparte nach wie vor konsolidieren, hiess es weiter. Falls es zu einem Börsengang komme, würde dieser vor Ende Jahr durchgeführt, so die Pläne der Reisedetailhändlerin.

Für das zweite Halbjahr zeigt sich Dufry zuversichtlich: Man erwarte gute Marktbedingungen. Die Sommerferienzeit von Juli bis September, wenn die Touristenströme auf der Nordhalbkugel anschwellen, ist für die Reisedetailhändlerin die wichtigste Periode im ganzen Jahr. Für das Gesamtjahr sei ein Wachstum aus eigener Kraft von fünf bis sechs Prozent realistisch, sagte Unternehmenschef Diaz. SDA

Opel an Peugeot verkauft

2020 sollen Gewinne fließen

Hamburg. Für Opel beginnt nach 88 Jahren als Tochter des US-Autokonzerns General Motors eine neue Zeitrechnung bei PSA Peugeot Citroën. Der französische Autokonzern gab am Dienstag den Abschluss der im März angekündigten Übernahme von Opel und deren britischer Schwester Vauxhall bekannt. Opel-Chef Michael Lohscheller hat nun 100 Tage Zeit, um einen Plan für die Rückkehr in die schwarzen Zahlen vorzulegen. «Wir haben uns selbst das klare Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2020 wieder profitabel zu sein.» Opel hat seit 1999 keinen Gewinn mehr gemacht.

Mit der 2,2 Milliarden Euro schweren Übernahme will Peugeot näher an Europas Branchenführer Volkswagen heranrücken. SDA

Clariant sichert sich Beistand

Goldman Sachs engagiert

Muttenz. Clariant holt sich angesichts des Widerstands eines Grossaktionärs zusätzliche Hilfe für die milliardenschwere Fusion mit dem US-Rivalen Huntsman. Die US-Investmentbank Goldman Sachs sei als weiterer Berater engagiert worden, bestätigte eine Clariant-Sprecherin am Montag. Der Grossaktionär White Tale versucht andere Eigentümer davon zu überzeugen, den 20 Milliarden Dollar schweren Deal abzulehnen. Hinter dem Investmentvehikel, das eine Beteiligung von mehr als zehn Prozent aufgebaut hat, stehen der Investor Corvex und der Bauproduktmaterialhersteller Standard Industries.

Clariant hatte im Mai Citi und UBS als seine Berater bei dem Zusammenschluss genannt. SDA