

Wasserkraft: Bericht beziffert Verluste in Milliardenhöhe

«Signifikant grössere Defizite»: In einem vertraulichen Papier schlägt Alpiq Alarm – und fährt dem Stromregulator an den Karren.

VON BEAT SCHMID

Der Streit um die Finanzierung der Wasserkraft spitzt sich zu. Nachdem der Stromregulator Elcom die potenziellen Verluste für die Stromfirmen in einem Bericht darlegte, kontert nun der Stromkonzern Alpiq. In einem vertraulichen Dokument, das sich an die höchsten Energiepolitiker der Schweiz richtet, teilt Chef Jasmin Staiblin gegen den Regulator aus: Die Lage für die Schweizer Wasserkraft seit «weitaus schlechter» als von der Elcom dargestellt. Sie wirft der Elcom vor, die Problematik der Wasserkraft «nicht korrekt» und «irreführend» darzustellen.

Der Schlagabtausch zwischen Alpiq und der Elcom bildet den vorläufigen Höhepunkt in der aufgeheizten Diskussion über die Finanzierung der Wasserkraft in der Schweiz. Die Debatte dreht sich im Kern um die Frage: Sollen Stauseen und Pumpspeicherwerke, die nicht mehr rentierenden, mit Steuergeldern gestützt werden? Oder soll man die Kraftwerksbetreiber ihrem Schicksal überlassen und sie schlimmstenfalls in Konkurs gehen lassen?

Es ist zwar nur eine Handvoll Stromproduzenten, die betroffen sind, aber diese generieren 40 Prozent der gesamten Wasserkraft in der Schweiz. Neben Alpiq sind dies Axpo, FMV, Repower, Azienda Elettrica Ticinese. Diese Firmen verkaufen ihren Strom im freien Markt. Weil die Strompreise in den letzten Jahren aber stark gefallen sind, tun sie dies derzeit unter Gestehungskosten, also mit Verlust. Diesen Stromkonzernen stehen rund 700 integrierte Energieversorgungsunternehmen gegenüber, die rund 60 Prozent der Wasserkraft erzeugen. Diese Werke verkaufen den Strom zum grossen Teil direkt ihren gebundenen Kunden (meist Privathaushalte) zu Monopolpreisen, die weit über den Markt liegen. Damit betreiben sie ein einträgliches Geschäft. Für die Stromkonzerne dagegen, die sich im freien Markt bewegen, ist die Situation eine ganz andere. Alpiq wie Axpo schreiben riesige Verluste, die an der Substanz nagen. Jetzt zeigen Recherchen erstmals, mit welchen Verlusten der Stromkonzern Alpiq über die nächsten vier Jahre rechnet.

Gemäss dem Schreiben von Staiblin, das an die nationalrätliche Energiekommission (Urek) gerichtet ist, belaufen sich die ungedeckten Verluste bei Alpiq im Jahr 2018 auf 134,3 Millionen Franken (siehe Ausriß). Kumuliert bis 2021, sind dies 711 Millionen Franken. Rechnet man die Verluste der anderen Stromkonzerne dazu, steigen die ungedeckten Kosten auf 2,2 Milliarden Franken über die nächsten vier Jahre. Selbst wenn die Wasserkraftwerke ab 2018 die zugesagte Marktprämie von 120 Millionen Franken pro Jahr erhalten werden, verändert sich die finanzielle Lage nicht grundlegend. Die Stromkonzerne verlieren dann immer noch 1,7 Milliarden Franken.

Staiblin lässt an den Berechnungen der Elcom kein gutes Haar

Die Elcom geht dagegen von einem anderen Szenario aus, wie sie in einem Bericht zuhanden des Urek im Juni schrieb. Darin rechnet sie mit ungedeckten Kosten von lediglich 300 Millionen Franken. Abzüglich der Marktprämie wären es dann nur noch 180 Millionen Franken. Das wäre für die Konzerne wohl verkraftbar. Doch die Elcom setzt bei ihren Berechnungen auf Annahmen, an der Alpiq kein gutes Haar lässt. So sei zum Beispiel der Absatzpreis mit 4,8 Rappen pro Kilowatt deutlich zu hoch angesetzt. Alpiq dage-



Unter Druck: Wasserkraftwerke wie jenes von Emosson.

Jean-Christophe Bott/Keystone

Die Gegenüberstellung der Analyse der ElCom bezüglich der Missing-Money-Problematik mit den Plandaten von Alpiq für die Jahre 2018 bis 2021 offenbart deutlich, dass die Defizite der Schweizer Wasserkraft signifikant grösser sind, als von der ElCom postuliert. Trotz leichter Erholung der Marktpreise und des Franken-Euro-Wechselkurses beläuft sich das Missing Money kumuliert über die nächsten 4 Jahre auf über 2 Mrd. CHF. Dies ist eine direkte Folge der verzerrten

#	ElCom-Bericht	Einheit	„kombiniert“	2018		2019		2020		2021	
				Alpiq	CH	Alpiq	CH	Alpiq	CH	Alpiq	CH
11.	Anteil am Markt		50	92%*	50%	92%	50%	92%	50%	50%	92%
12.	Ungedeckte Kosten 3 [Mio. CHF]		300.0	134.3	503.9	192.5	631.9	195.9	566.6	188.6	548.6
13.	- Marktprämie	[Mio. CHF]	-120.0	-32.7	-120.0	-35.3	-120.0	-39.7	-120	-39.1	-120
14.	Missing Money	[Mio. CHF]	180.0	101.6	383.9	157.2	511.9	156.2	446.6	149.5	428.6
14*	Missing Money (DE)	[Mio. CHF]	-	128.5	499.4	189.8	626.2	197.4	575.0	187.6	549.7

gen rechnet mit Erlösen von lediglich 4,27 Rappen/kWh für 2018 beziehungsweise 3,92 Rappen/kWh für 2019.

Alpiq wirft der Elcom vor, sich bei ihren Berechnungen auf eine «Vergangenheitsbetrachtung» beschränkt zu haben. Bei seinen eigenen Berechnungen setzt das Unternehmen auf eine «Zukunftsbeurteilung», die auf sogenannten Forwardpreisen basiert. Die meisten Energiekonzerne verkaufen ihren Strom auf Termin über die nächsten drei Jahre. Daher wissen sie schon heute, wie viel Geld in den nächsten Jahren in ihre Kassen fließen wird.

Alpiq-Chefin Jasmin Staiblin schreibt im Bericht, dass die «Defizite der Wasserkraft signifikant grösser sind, als von der Elcom postuliert». Sie rechnet zwar mit einer «leichten Erholung» der Marktpreise und des Euro-Franken-Kurses, dennoch betrage das «Missing

Money» kumuliert über die nächsten 4 Jahre über 2 Milliarden Franken. Laut Staiblin sei dies eine direkte Folge der «verzerrten Marktbedingungen am europäischen Strommarkt», die durch die «unvollständige Marktöffnung in der Schweiz akzentuiert» werden.

Alpiq erneuert Forderung nach einer Grundversorgungsprämie

Kosteneinsparung und Rückstellungen von Unterhaltsarbeiten und Investitionen würden bereits jetzt an der Substanz der Schweizer Wasserkraft «zehren» und damit die Investitionen in den Substanzerhalt «gefährden», schreibt die Energiemanagerin weiter.

Die Marktprämie von 120 Millionen Franken pro Jahr genüge laut Staiblin nicht, um das Problem zu entschärfen. Staiblin fordert daher Sofortmassnahmen: Für die reinen Stromproduzenten

könne mit «Stützmassnahmen nicht bis zur Einführung eines neuen Marktmodells zugewartet werden», schreibt sie. Dieses kommt frühestens im Jahr 2023. Staiblin erneuert ihre Forderung nach der Einführung einer «Grundversorgungsprämie». Diese sieht vor, dass «effizienzgeprüfte Kraftwerke», deren Gestehungskosten nicht gedeckt sind, bei einer zentralen Einheit einen Ausgleich zwischen Gestehungskosten und Marktpreisen beantragen könnten.

Die Alpiq schreibt auf Anfrage: «Die Stellungnahme ist vertraulich. Deshalb können wir sie nicht kommentieren.» Alpiq begleite die energiepolitische Branchendiskussion «faktenorientiert, konstruktiv und transparent», um der Politik eine bessere Gesamtsicht auf die wirtschaftliche Situation der Wasserkraft zu ermöglichen.

Paradeplatz



Wie es sich für eine Versicherung gehört, geht Zurich bei seinem neuen Zuzug an der Konzernspitze kein Risiko ein. 14 Jahre Erfahrung bei Swiss Re bringt **Alison Martin** als neue Group Chief Risk Officer von Zurich mit. Da weiss Frau, was man künftig hat. Und weiss Zurich nicht genug risikolos gehen kann, wird der bisherige Group Chief Officer **Cecilia Reyes** die Neue noch einige Monate einarbeiten. Da kann eigentlich nichts schiefgehen. Zumal Zurich-CEO **Mario Greco** der 40-jährigen Martin ein tiefes Verständnis in der Risikoabwägung nachsagt. Für ihre eigene Karriere stimmt schon mal. Für Swiss Re steigt hingegen das Risiko, dass noch weitere hochrangige Kadermitarbeiter dem Beispiel von Alison Martin und Ex-CEO **Michel Liès**, der bei Zurich neuer VR-Präsident werden soll, folgen. Und ausgerechnet zum Erzfeind wechseln.

Diese Woche gab Lidl-Schweiz-Chef **Georg Kröll** den Einstieg in den Onlinemarkt bekannt. Neu verschickt der deutsche Discounter sogenannte Foodboxen. Der Inhalt: genau bemessene Zutaten für ein bestimmtes Rezept zum Selberkochen. Bei der Vorstellung des neuen Projekts in den Lidl-Büros in Winterthur erhielten Journalisten einen Einblick in die Planung. Pikant: Zu sehen waren in den Bücherregalen der Rezeptur-Autoren auch fremde Kochbücher – so etwa eines von Betty Bossy, einer Tochtergesellschaft von Konkurrent Coop, die ebenfalls in den Foodboxen-Markt einsteigen will. Wie das wohl Coop-Chef **Joos Sutter** schmeckt?

Apropos Foodboxen: Nebst Coop und Lidl hat auch Noch-Migros-Chef **Herbert Bolliger** den Testverkauf von Foodboxen angekündigt – nur wenige Tage vor Coop. Bereits ihre beiden ähnlichen Koch-Onlineplattformen Migusto und Fooby hatten die orangenen Grossverteiler praktisch zur gleichen Zeit lanciert. Was zeigt, dass der hiesige Detailhandel zuweilen so fad ist wie ungesalzener Kartoffelstock.

Ins Tagesgeschäft reinreden wolle er seinem Nachfolger nicht. Das versprach hoch und heilig **Lukas Braunschweiler**, der seinen Rücktritt als CEO von Sonova ankündigte. Nach 15 Jahren an der operativen Spitze des Hörgeräteherstellers dürfte ihm dies jedoch nicht ganz leicht fallen. Mit so viel firmeninternem Wissen dürfte er als Verwaltungsrat für seinen designierten Nachfolger, den Deutschen **Arnd Kaldowski**, an Sitzungen allerdings trotzdem noch ein harter Sparringpartner werden.

INSERAT

«Lebenslust kennt kein Verfalldatum.»

Markus Leibundgut
CEO Schweiz
zum längeren, aktivsten Lebens