

Lokalwerte

Name	Ankauf	Verkauf
Adev Solarstrom AG	291.00	349.00
AEK Energie AG	-	32 500.00
Aluminium Laufen	9700.00	10 800.00
Aventron AG	8.85	9.00
AZ Medien AG	1400.00	1450.00
Bad Schinznach	2300.00	2600.00
Bank Leerau	410.00	450.00
Clientis Bank Oberaargau AG	360.00	-
Bern. Oberl.-Bahnen AG	99.50	195.00
Biella-Neher AG	3850.00	4150.00
BLS AG	0.60	0.65
BV Holding AG	791	8.00
Cendres + Métaux SA	7710.00	8200.00
Clientis Bank im Thal	400.00	-
Clientis Bank Küttigen	1575.00	-
Bernerland Bank	485.00	-
Clientis SK Oftringen	1960.00	2010.00
Espace Real Estate	1375.00	140.00
Flughafen Bern AG	25.00	58.90
Grindelwald-Männlichen	102.00	195.00
Gondrand	640.00	750.00
Hypothekbank Lenzburg	4447.47	4545.37
Eniwa	940.00	975.00
Klinik Linde AG	-	-
Kongress- und Kursaal Bern	455.00	480.00
Kongresshaus Zürich AG	1451.00	1683.00
Lagerhäuser Zentralschweiz	29 600.00	31 500.00
Lalique Group SA	-	50.00
Montana Tech Comp AG	10.00	12.80
Parkresort Rheinfelden AG	-	-
Patiswiss AG	505.00	-
Pilatus-Bahnen AG	3005.00	3300.00
Regiobank Solothurn	4100.00	4175.00
S&L Bucheggberg	5700.00	5750.00
Schiffahrt Hallwilersee	3300.00	-
Schützen Immobilien AG	3650.00	3900.00
Schweizer Zucker AG	28.10	30.25
SE Swiss Estates AG	4.25	4.99
Stadtcasino Baden	526.00	550.00
Tersa AG Rheinfelden	13 750.00	16 500.00
Thermalbad Zurzach	320.00	350.00
Triba Partner Bank	-	-
Valiant Holding	109.94	110.91
Wartec Invest AG	1860.68	1939.71
Wellinvest AG	4700.00	4875.00
WIR Bank	378.00	386.00
ZT Medien AG	13 105.00	15 000.00
Zoologischer Garten	12 500.00	-
Zur Rose AG	89.89	90.31
Zürichsee Schifffahrt	150.00	170.00

Quelle: Neue Aargauer Bank/Bloomberg
Alle Angaben ohne Gewähr.

VON ANDREAS LORENZ-MEYER

In der Vergangenheit befanden sich Europas Wind- und Solarparkbetreiber in komfortabler Lage. Sie erhielten garantierte Abnahmeverträge über eine Laufzeit von 15 bis 25 Jahren. Marktrisiken gab es keine nennenswerten. Nun verändert sich ihre Situation aber zunehmend. Die staatlich subventionierten fixen Preise fallen weg. An ihre Stelle treten Auktionsverfahren, bei denen Beihilfen im Wettbewerb ermittelt werden.

In Deutschland zum Beispiel müssen Planer gemäss «Erneuerbare Energien Gesetz 2017» einen Vergütungsbetrag je Kilowattstunde angeben, zu dem sie bereit wären, den Windpark zu bauen. Das niedrigste Gebot erhält den Zuschlag, und der Staat zahlt am Ende die Differenz zum Marktpreis dazu. Auch in Spanien, Polen und den Niederlanden geht die Entwicklung in Richtung staatliche Ausschreibungen. «Der Handel von Strom aus erneuerbaren Energien wandelt sich von einem stabilen, vorhersehbaren zu einem offenen Markt, der viel komplexer, technischer und volatiler ist», sagt Michael Waldner, Mitgründer des Start-ups Pexapark.

Kunden in ganz Europa

Waldner, vorher bei Axpo Trading im Bereich Energiehandel tätig, hat das Start-up im August 2017 zusammen mit Luca Pedretti und Florian Müller gegründet. Das Geschäftsmodell konzentriert sich auf den Windenergiemarkt. Man hilft Windparkbetreibern und Investoren, die erhöhten Marktrisiken besser zu verstehen und zu managen, indem man Daten zu den Risikofaktoren verschiedener Investments bereitstellt. Zudem erstellt Waldner mit seinem Team Modellrechnungen, die Vorhersagen zur künftigen Rentabilität eines Parks zulassen.

Die Risiken im neuen Markt haben sich erhöht, weil die Marktpreise grossen Schwankungen unterliegen, die



Die Risiken im neuen Energiemarkt haben sich erhöht – ein Offshore-Windpark in der Ostsee.

DPA/KEYSTONE

Grosse Schwankung, hohe Risiken

Energie Der Windenergiemarkt ist komplizierter geworden. Ein Schweizer Start-up hofft auf seine Chance

sich auf die Abnahmepreise übertragen. Die Pexapark-Kunden kommen aus ganz Europa. Insgesamt hat Waldner mit seiner Firma im Jahr 2018 bereits über 2,2 Gigawatt an Anlagen in Europa unterstützt.

Als noch jede produzierte Megawattstunde zum festen Preis vergütet wurde, mussten Betreiber den Markt und ihre Kunden nicht kennen, erklärt Waldner. Das könne man sich heute nicht mehr leisten. Zudem stellt er fest, dass den Akteuren oft das Wissen über den aktuellen Markt fehlt. «Es ist eine neue Welt, die sie erst verstehen lernen müssen.»

Das betrifft zum einen den Verkaufsprozess. Klassische Ausschreibungsverfahren seien nicht ideal. «Der Verkaufspreis ist abhängig vom gehandelten Marktpreis, der eine grosse Volatilität aufweist.» Daher habe der Zeitpunkt des Verkaufsabschlusses einen grossen Einfluss, so Waldner.

Schweizer Markt verändert sich

Bei Strompreisen gebe es keinen Mengenrabatt. Im Gegenteil: Wird gleichzeitig viel Volumen verkauft, könne das den Preis drücken. Zweiter Punkt sind die Risiken. Pexapark bietet ein Monitoring für deren regelmässige Überwachung an. Risikomanagement heisst für Waldner nicht, jedes Marktrisiko auszuschalten. Vielmehr geht es darum, sich als Betreiber der Risiken bewusst zu sein. Die Faktoren müssten einzeln geprüft werden. Wichtige Fragen: Was ist meine Position? Was sind die Treiber der Risiken? Ist es der Standort? Die Technologie? «Wer die Risikotreiber versteht, kann sie neutralisieren, indem er eine Gegenpartei findet, die die Risiken übernimmt.»

Das Vermarktungsinstrument dafür nennt sich Power Purchase Agreement (PPA). PPAs sind langfristige Stromabnahmeverträge, die Erzeuger und grosse unternehmerische Ver-

braucher miteinander abschliessen. Abnehmer sind Industrieunternehmen wie Norsk Hydro. Der norwegische Aluminiumhersteller vereinbarte mit dem Windturbinenbauer GE Wind Energy, seinen Strom 19 Jahre lang zum festen Preis aus dem riesigen 650-Megawatt-Windpark Markbygden in Nordschweden zu beziehen. Abnehmer können aber auch Tech-Giganten wie Microsoft oder Google sein, die auf Strom aus erneuerbaren Energien umstellen. In Deutschland, Schweden, Grossbritannien und Spanien sind solche Direktvermarktungsverträge gängig.

Laut der Managementberatung Horváth & Partners werden bis 2020 rund 80 Prozent der nicht mehr geförderten Anlagen solcherart vermarktet. Auch Pexapark setzt PPAs für seine Kunden auf. Das Europa-Geschäft läuft gut, hierzulande sind die Aktivitäten dagegen «eingeschränkt». Der Schweizer Strommarkt ist immer noch sehr tarifdominiert, so Waldner. Den Bezug zum Heimatland hat man vorerst nur über Schweizer Investoren, die ihr Geld in ausländische Windparks stecken. Das könnte sich aber ändern. Waldner sieht auch hierzulande die Entwicklung vom tarifbasierten zum offenen Markt. Die Kundenbasis in der Schweiz würde sich dadurch erweitern.



INSERAT



in einen vollen tag passt keine komplizierte bank.

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Geldanlagen.

Jetzt mehr auf valiant.ch/anlegen

wir sind einfach bank.

valiant

Klima

Schweizer wollen Tempo beim Ausstieg aus Erdöl und Erdgas

Knapp die Hälfte der Schweizer Bevölkerung will innert zwanzig Jahren aus den fossilen Energien aussteigen. Eine Mehrheit würde dafür nötigenfalls auch höheren CO₂-Abgaben zustimmen. Dies zeigt die aktuelle repräsentative Univox-Umwelt-Befragung von gfs-zürich, die am Sonntag veröffentlicht wurde. Die Mehrheit der Befragten (61 Prozent) schätzt die verbleibende Zeit für einen klimaverträglichen Ausstieg aus Erdöl und Erdgas nach den Vorgaben des Pariser Klimaabkommens auf höchstens zwanzig

Jahre. Diese Einschätzung stimmt laut den Studienautoren mit den wissenschaftlichen Erkenntnissen überein.

Die Befragten wollen das Pariser Abkommen auch zum Massstab für die Schweizer Klimapolitik nehmen. 47 Prozent sind der Meinung, die Schweiz sollte sich zum Ziel setzen, innerhalb von 20 Jahren aus den fossilen Energien auszusteigen. 83 Prozent stimmen der Aussage zu, dass die Schweiz den CO₂-Ausstoss ausschliesslich oder vor allem im Inland senken sollte. (SDA)

NACHRICHTEN**ENERGIE**

Polen und Dänemark einigen sich über Pipeline

Polen und Dänemark haben sich auf den Bau einer Erdgaspipeline unter der Ostsee geeinigt. Polen will sich damit mit norwegischem Gas versorgen und unabhängiger werden von russischen Gaslieferungen. Das gemeinsame Projekt für die 900 Kilometer lange Baltic Pipe sieht vor, ab 2022 Gas über dänisches Gebiet nach Polen zu pumpen. (SDA)

RAZZIA

Deutsche-Bank-Chef wehrt sich gegen Vorwürfe

Der Chef der Deutschen Bank, Christian Sewing, hat sich vor seine Mitarbeiter gestellt. Ermittler verdächtigen die Mitarbeiter, Kunden geholfen zu haben, Offshore-Gesellschaften in Steuerparadiesen zu gründen. Sewing sagte der «Bild am Sonntag», dass die Mitarbeiter mithelfen hätten, alles rund um den Sachverhalt Panama Papers aufzuarbeiten. (SDA)