

«Für uns hat die Zukunft in der Gasbewirtschaftung längst begonnen.»

Ohne professionelle Risiko-Analysen und Online-Tools ist die Beschaffung von Gas zu marktüblichen Konditionen für regionale Anbieter kaum mehr zu bewältigen. SH POWER ist eines von elf Schweizer Stadtwerken, welche das Gasbeschaffungshaus Open Energy Platform AG (OpenEP) gegründet haben und zusammen mit weiteren Kunden von den Dienstleistungen profitieren.

Das globale Umfeld im Gasmarkt und die Marktliberalisierung in der Schweiz stellen alle Energieversorger vor neue Herausforderungen. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen stossen bei der Beschaffung an ihre Grenzen. Umstände, die sich auch auf die Versorgungssicherheit und die Preise für deren Kunden auswirken.

Bis vor wenigen Jahren traf dies auch auf SH POWER zu. Im weltweiten Milliardengeschäft mit Gas beträgt der Anteil des regionalen Versorgers für Schaffhausen und Neuhausen rund 25 Millionen Franken. «Damit sind wir ein vergleichsweise kleiner Akteur», betont Hagen Pöhnert, der Vorsitzende der Geschäftsleitung von SH POWER. «Den grossen Themen Risiko-Management und Skaleneffekt standen wir lange relativ allein gegenüber».

Heute hat SH POWER mit OpenEP einen starken Partner im Rücken. Gemeinsam mit zehn weiteren Stadtwerken aus der Ostschweiz bildet SH POWER das Aktionariat des Unternehmens. Die Beteiligungen sind nicht auf Dividende ausgerichtet, sondern darauf, möglichst gute Bedingungen für die Gasbeschaffung zu erarbeiten. Gewinne werden zu diesem Zweck reinvestiert. «Wir sind Teil eines Geschäftsmodells, das uns die nötigen technischen Möglichkeiten für die Beschaffung von Gas bietet und an dessen Entwicklung wir uns vollumfänglich einbringen», sagt Pöhnert.

Werkzeuge nach Bedarf

Zentrale Dienstleistungen von OpenEP sind laufend erneuerte Marktanalysen und umfangreiche Beschaffungstools, die das Unternehmen seinen Kunden zur Verfügung stellt. Durch diese Werkzeuge betreibt SH POWER heute einen minimalen Aufwand und nutzt attraktive Konditionen beim Einkauf von Gas, der von Natur aus mit geringen Margen und schwankenden Preisen verbunden ist.

Gegen das damit verbundene Risiko wappnen sich Energieversorger wie SH POWER mit Absicherungsgeschäften. Dabei ist das Monitoring der internationalen Märkte entscheidend. «Dank der Zusammenarbeit mit OpenEP können wir das Geschäft profitabel betreiben», sagt Pöhnert. «Mit den durch OpenEP bereitgestellten Tools, die wir selbst nutzen, erstellen wir zudem sehr schnell marktübliche Angebote.»

Eine weitere Stärke von OpenEP ist das professionelle Risiko-Management. «SH POWER wäre als Akteur dieser Grösse allein nicht in der Lage, ein solch aufwändiges System aufzubauen und zu betreiben», hält Pöhnert fest.

Gerüstet für den freien Wettbewerb

Bei SH POWER bereitet man sich mit der Beteiligung bei OpenEP auch aktiv auf eine Entwicklung vor, die seit einigen Jahren langsam aber sicher Form annimmt. «Die Liberalisierung des Schweizer Gasmarkts wird den Handel weiter verändern», sagt Pöhnert. «Allein die Tatsache, dass ein freier Markt mehr Wettbewerb bedeutet, bringt neue Möglichkeiten mit sich, aber auch ein neues Risiko.»

Die Liberalisierung ist zwar ein langwieriges Thema, wird am Ende aber schneller kommen, als erwartet. Gas dürfte zudem gerade in erneuerbarer und klimaneutraler Form eine wichtige Rolle in den Übergangsszenarien der Energiewende spielen. Da stellt sich die Frage, ob die Branche bereit ist. «Ich denke, dass einige andere Akteure im Schweizer Energiegeschäft diese Aspekte verschlafen», entgegnet Pöhnert darauf.

Schneller, effizienter und fehlerfrei

Eine weiterhin unkoordinierte Beschaffung könnte zu einem bösen Erwachen führen. Dieser Meinung ist auch Rudolf Summermatter, Geschäftsführer von OpenEP. Das Unternehmen stellt dieser Gefahr einen schnellen Zugang zur strukturierten und marktnahen Beschaffung entgegen. «Das erreichen wir, indem wir unseren Kunden sämtliche Kompetenzen bieten, die dazu nötig sind. Und das rund um die Uhr.»

Heute habe durch dieses Geschäftsmodell jeder Versorger die Möglichkeit, moderne Lösungen zu nutzen, die auf den jeweiligen Bedarf zugeschnitten sind. Das Augenmerk bei der Entwicklung und Verbesserung von Dienstleistungen liegt dabei auf der Digitalisierung: Anfang 2018 führte OpenEP den Online-Marktplatz ein, mit dem die Kunden eigenständig Gas einkaufen. «Unsere Kunden sind damit direkt am Markt und nicht auf weitere Schnittstellen angewiesen», so Summermatter. «Sie haben jederzeit den Überblick. Die Beschaffung ist schneller, effizienter und fehlerfrei möglich.»

Vernetzt in die Zukunft

Diese Dienstleistung wird OpenEP weiter ausbauen und vereinfachen. In Zukunft wird das gesamte Beschaffungsportfolio in einem einzigen Tool gebündelt. Damit wirkt OpenEP den Entwicklungen in der Branche entgegen, die das Geschäft immer komplexer gestalten. Gerade die Regulatorien in den einzelnen Ländern ändern sich ständig, wobei Summermatter einen klaren Trend ausmacht: «In meinen 20 Jahren in der Gasbeschaffung kamen laufend neue Regelungen dazu, während die bestehenden nicht verschwunden sind.»

Ein Umstand, den man bei SH POWER und den weiteren Kunden von OpenEP mittlerweile entspannt verfolgt. «Wir sind als Stadtwerke stark vernetzt und nutzen auf der anderen Seite unsere individuellen Kompetenzen in den jeweiligen Regionen», sagt Pöhnert. «Für uns und unsere Kunden in Schaffhausen und Neuhausen hat die Zukunft in der Gaswirtschaft längst begonnen.»

Mehr Infos über SH Power finden Sie hier: www.shpower.ch