

Geschäftsbericht
Annual Report



19
20



Inhaltsverzeichnis

List of contents

4	Vorwort Foreword
6	Bericht Report
11	OpenEP im Überblick OpenEP at a glance
12	Kennzahlen Main figures
13	Im Gespräch In conversation
17	Organe Bodies
18	Organisation Organization

Vorwort Foreword

Dr. Jörg Wild (l.)
Rudolf Summermatter (r.)



Ein Jahr der Bestätigung für OpenEP

Ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr liegt hinter uns. Zwei Themen haben uns ausserhalb des Tagesgeschäfts beschäftigt: Zum einen nahm das neue Gasversorgungsgesetz (GasVG) mit der Vernehmlassung eine weitere Hürde. In unserer Stellungnahme brachten wir dabei unsere grundsätzlichen Überzeugungen ein: Mehr Wettbewerb, ein schlankes Marktmodell und kosteneffiziente Lösungen entsprechen nicht nur der Firmenphilosophie. Sie sind auch entscheidend für zeitgemässe Rahmenbedingungen in unserer Branche.

Die zweite Herausforderung betrifft die nicht absehbare Ausmasse der Corona-Pandemie. Dabei zeigte sich, dass OpenEP mit der Digitalisierungsstrategie die Zeichen der Zeit richtig umsetzt: Online-Lösungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Bereits kurz nach dem Lockdown waren unsere Mitarbeitenden an ihren Arbeitsplätzen zuhause voll einsatzfähig. Dank dieser Anpassungsfähigkeit gewährleisten wir die hohe Qualität unserer Dienstleistungen problemlos.

Auch die Zahlen haben unseren Kurs bestätigt. Massgeblich für die Erlöszahlen im Bericht sind die Abschlüsse im Termingeschäft aus den Vorjahren und die kurzfristigen Handelsaktivitäten innerhalb des Jahres. Das Absatzvolumen blieb stabil, während die Preiskurven abwärts zeigten. In der Summe resultieren folglich geringere Erlöse. Das Ergebnis liegt hingegen über dem Budget und bestätigt damit die positive Entwicklung aus dem Vorjahr.

A year of validation for OpenEP

We can look back on another successful reporting year. Two issues occupied us beyond the day-to-day business. One was the new Gas Supply Act (GasVG), which faced a further hurdle in the form of the consultation process. In our statement, we expressed our fundamental convictions – greater competition, a lean market model and cost-efficient solutions are not just our company philosophy, they are also essential in order to ensure that our sector's framework conditions keep pace with the times.

Another challenge that no one could foresee was the coronavirus pandemic. But it has shown that OpenEP's digitalisation strategy is in line with the times; online solutions are becoming increasingly important. Lockdown had barely begun before our employees were fully up and running in their home offices. This adaptability meant we were able to seamlessly guarantee the high quality of our services.

And the figures bear this out. Futures transactions from previous years and the short-term trading activities throughout the year are pivotal for the revenue figures in the report. Sales volumes remained steady, although prices trended downward, resulting in lower revenues. However, the result exceeded the forecast, confirming the positive development over the previous year.

Naturally, an important factor in this sustainable development is our ability to consistently and critically examine our activities. In the reporting year, the Board of



Entscheidend für die nachhaltige Entwicklung ist selbstverständlich, dass wir uns immer wieder hinterfragen und dabei selbstkritisch sind. So wurde im Berichtsjahr durch den Verwaltungsrat und unter Einbezug der Mitarbeitenden und der Kunden die Strategie grundlegend geprüft. In der Folge hat OpenEP wenige punktuelle Anpassungen vorgenommen. Ein strategisch wichtiger Ansatz der künftigen Arbeit ist dabei unter dem Begriff «New Work» subsummiert; also der Gesamtheit moderner und flexibler Arbeitsformen, welche nachhaltig Kunden-, Stakeholder- und Mitarbeiterbedürfnisse erfolgreich vereint.

In dieses Konzept fällt auch die Umfrage, die OpenEP unter Kunden für das Tagesgeschäft durchführte. Die Gesamtnote lieferte mit 4,6 von 5 möglichen Punkten eine weitere Wertschätzung unserer Arbeit. Genauso wichtig wie das Resultat sind die Anregungen, die wir durch die Umfrage gewonnen haben. Sie geben uns die Chance, das Angebot im Sinne der Kunden weiter zu entwickeln. Indem wir sie nutzen, tragen wir zum Erfolg bei: OpenEP gilt als attraktiver Arbeitgeber, der viel in die Modernisierung investiert. Dies ist zentral! Sind unsere Mitarbeitenden doch das Fundament für unsere Kompetenz und für das Vertrauen unserer Kunden.

Auch im neuen Geschäftsjahr wollen wir eine starke Stimme sein, wenn es um die Entwicklung des Gasmarktes Schweiz geht. Wir sind bereit, uns mit unseren Kompetenzen und Erfahrungen in die Entwicklung der Rahmenbedingungen einzubringen. Diese Verantwortung können wir nur dank des Netzwerkes aus Kunden, Mitarbeitenden, Verwaltungsrat, Eigentumsvertretern und Leistungspartnern wahrnehmen. Unser Dank für das erfolgreiche Geschäftsjahr gilt deshalb ausdrücklich ihnen allen.

Directors called on employees and customers to help it review its strategy from the bottom up. OpenEP subsequently introduced certain adjustments. A key strategic approach to our future activities can be summarised by the term «new work», which refers to the complete spectrum of modern, flexible forms of work that successfully and sustainably combine the requirements of customers, stakeholders and employees.

In line with this concept, OpenEP carried out a survey of customers for its day-to-day business. The overall score of 4.6 out of 5 points came as further validation of our work. The suggestions that arose from the survey are just as important and offer us an opportunity to further develop our products and services in line with customer needs. Seizing these opportunities contributes to our success, with OpenEP seen as an attractive employee that invests heavily in modernisation. This is central! Our employees are fundamental to our expertise and the trust of our customers.

In the new reporting year, we want to remain a strong voice when it comes to the development of the Swiss gas market. We stand ready with our expertise and experience to help develop framework conditions. This is a responsibility we are able to assume thanks to our network of customers, employees, the Board of Directors, owner representatives and service partners. And it is to all of you that we wish to extend our heartfelt thanks for a successful reporting year.

Dr. Jörg Wild
Präsident des Verwaltungsrates
Chairman of the Board of Directors

Rudolf Summermatter
Geschäftsführer
Managing Director

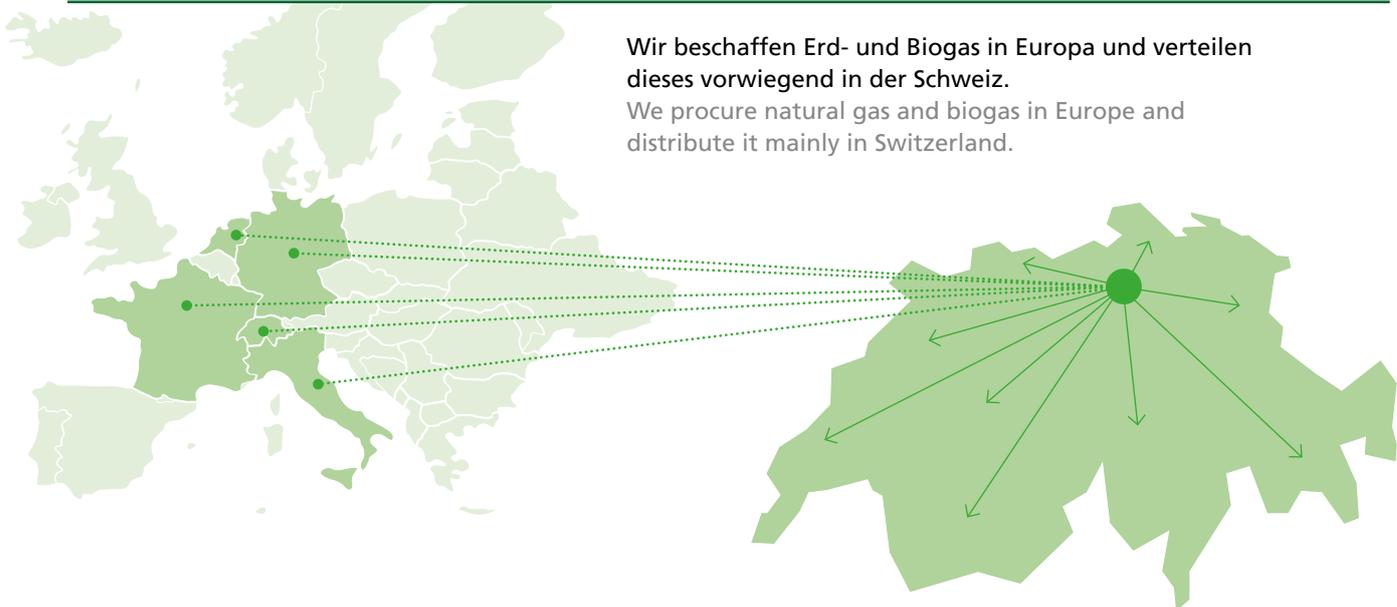
Bericht Report

Tätigkeiten und Entwicklungen

Die Open Energy Platform AG (OpenEP) ist ein führendes Energieunternehmen in der Schweiz. Spezialisiert sind wir auf die Bewirtschaftung, Lieferung und den Handel von Erdgas. Die wichtigste Zielgruppe sind Energieversorger, von denen elf Schweizer Unternehmen gleichzeitig auch die Aktionäre sind. Unsere Aufgabe als Dienstleistungsplattform ist es, den Kunden möglichst effiziente und hochwertige Lösungen für den Einkauf von Energie zur Verfügung zu stellen. Wir nutzen Syner-

Activities and developments

The Open Energy Platform AG (OpenEP) is one of Switzerland's leading energy providers. We specialise in the management, supply and trading of natural gas. Energy suppliers are our key target group and 11 Swiss companies are also shareholders. As a service platform, our role is to provide customers with highly efficient, top quality solutions for energy procurement. We use synergies and economies of scale to lend them a competitive advantage. That also means an expansion of the



gien und Skaleneffekte, um ihnen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Dazu gehört auch, dass wir den Kundenkreis über das Aktionariat hinaus ausweiten, falls sich Marktchancen ergeben. Seit der Unternehmensgründung haben wir ein umfangreiches Angebot an Dienstleistungen und Produkten geschaffen. Dieses umfasst das Bilanzgruppen-, Portfolio-, Risiko- und Transportmanagement. Wir übernehmen zudem das Reporting, liefern Marktanalysen, bieten Vertriebsunterstützung sowie Beratung und stellen den OpenEP

customer base beyond our shareholders where market opportunities arise. Since the company was founded, we have developed a broad portfolio of services and products incorporating balance group, portfolio, risk and transport management. We also deliver reporting, market analysis, sales support and consultation, and provide the OpenEP marketplace for virtual trading. Our ongoing monitoring of our role and individual processes is crucial to our business model. We do this within the framework of a digitalisation

Marktplatz für den virtuellen Handel zur Verfügung. Für das Geschäftsmodell ist es entscheidend, dass wir unsere Rolle und die einzelnen Prozesse laufend überprüfen und wenn nötig verbessern. Den Rahmen dafür bildet die Digitalisierungsstrategie, mit der wir den Gashandel zunehmend elektronisch gestalten. Im Berichtsjahr haben wir zwei neue Online-Instrumente eingeführt und damit einen weiteren Schritt in diese Richtung gemacht.

Dienstleistungen und Produkte

Die wichtigste Neuerung unter den Dienstleistungen im Geschäftsjahr 2019/2020 ist das neue elektronische Handelssystem. Es eröffnet unseren Kunden den Online-Zugang zu den Märkten. Dies bietet zahlreiche Vorteile: Wir vergrößern den Spielraum und die Unabhängigkeit, steigern die Effizienz beim Handel, schaffen einen schnellen Marktzugang sowie mehr Transparenz und verringern die Gefahr von Fehlern in der Beschaffung. Das OpenEP Online-Portfolio-management ist ein weiteres Instrument, das wir 2020 eingeführt haben. Es ermöglicht den Kunden, ihr individuelles Portfolio in Echtzeit zu bewirtschaften. Auch das Produkteangebot haben wir im letzten Geschäftsjahr ausgebaut und uns dabei an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Neu haben wir Lösungen zu den Themen Temperaturabsicherung und Speichersatz entwickelt. Beides Produkte, um die Beschaffung für Energieversorger optimaler und risikofreier zu gestalten. Im Bereich der erneuerbaren Gase treten wir als Reseller des führenden Schweizer Biogas-anbieters, der Energie 360°, auf. Sollte sich ein liquider Commodity-Market bei den Zertifikaten einstellen, würden wir unsere Kompetenzen entsprechend einbringen und Opportunitäten nutzen.

Wirtschaftliche Lage

Die Zahlen aus dem Geschäftsjahr 2019/2020 präsentieren mit einem Erlös

strategy, which determines the increasingly electronic direction of our trading activities. In the reporting year, we took a further step in this direction with the launch of two new online tools.

Services and products

The most important service innovation in the 2019/2020 reporting year was the new electronic trading system. This provides our customers with online access to the markets and offers numerous benefits: it expands their autonomy and



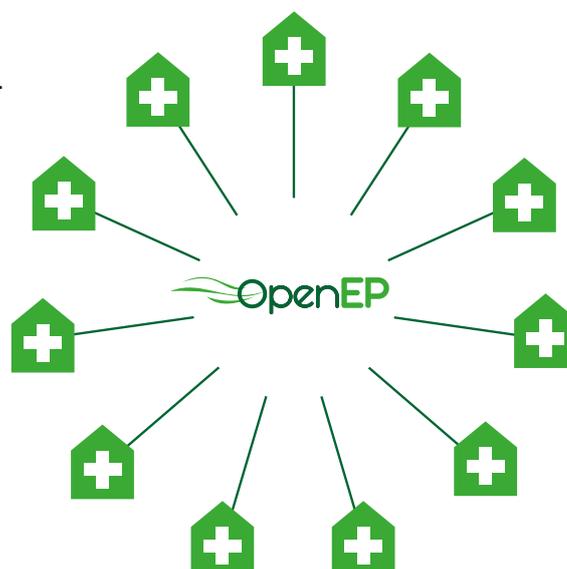
von CHF 513 Millionen und einem Ergebnis von CHF 593'070 ein erfreuliches Bild. Allgemein zeichnet sich OpenEP weiterhin durch eine stabile Finanzstruktur und eine solide Finanzierung aus. Indem wir das kurzfristige Fremdkapital abbauten, steigerten wir erneut die Eigenkapitalquote. Der Sondereffekt aus der Rückerstattung der Emissionsabgabe floss in die Äufnung von Arbeitgeberbeitragsreserven bei der Pensionskasse. Nach dem Bilanzstichtag vom 30. September 2020 sind keine Ereignisse mit wesentlicher Auswirkung auf die wirtschaftliche Situation der OpenEP aufgetreten. Die Erfahrungen im Umgang mit den verschiedenen Akteuren zeigen, dass wir über eine hohe Akzeptanz bei Kunden, Geschäfts- und Handelspartnern verfügen. Mit Ausblick auf das neue Geschäftsjahr 2020/2021 rechnen wir mit einem gleichbleibenden Absatzvolumen. Weil sich der Abwärtstrend der Preise fortsetzt, gehen wir im Vergleich mit dem abgeschlossenen Geschäftsjahr von tieferen Erlösen aus. Die Prognose für das Ergebnis bleibt stabil.

room to manoeuvre, increases trading efficiency, enables rapid market entry with greater transparency, and reduces the risk of procurement errors. In 2020, we also launched OpenEP online portfolio management, which allows customers to manage their individual portfolios in real time. In the last reporting year, we also expanded our product range in line with the needs of our customers. We recently introduced solutions in the fields of temperature protection and storage concepts. Both these products help energy suppliers increase efficiency and reduce procurement risks. In the field of renewable gases, we function as a reseller for the leading Swiss biogas provider Energie 360°. Should a liquid commodity market arise for certificates, we are able to contribute our expertise and seize opportunities.

Economic position

The figures for the 2019/2020 reporting year present a positive picture, with

Die OpenEP befindet sich zu 100 % im Besitz schweizerischer Energieversorgungsunternehmen.
OpenEP is fully owned by Swiss energy supply companies.



Aktionäre per 30.9.2020
Shareholders as of 30.9.2020

Energie 360° AG, Zürich
Stadt St. Gallen
Stadt Schaffhausen (SH Power)
GRAVAG Energie AG, St. Margrethen
Stadt Winterthur
Stadt Wil
Technische Betriebe Weinfelden AG
Säntis Energie AG, Wattwil
Stadt Frauenfeld
Politische Gemeinde Uzwil
Technische Betriebe Flawil

Corporate Governance

Die OpenEP ist zu 100 Prozent im Besitz schweizerischer Energieversorger. Das Unternehmen hält selber keine Beteiligungen und ist Mitglied des Vereins ProvisioGas, der Pflichtlagerorganisation für Erdgas. Die Oberleitung von OpenEP unterliegt dem Verwaltungsrat. Besonders stark gewichten wir im Unternehmen das Risikomanagement. Aus diesem Grund überprüfen wir in regelmässigen Abständen die



möglichen Gefahren durch Entwicklungen auf den Märkten, durch Kredite und weitere Aspekte. Aufgrund der Risikoanalyse verfassen wir Berichte und beschliessen bei Bedarf Gegenmassnahmen, die wir im Enterprise Risk Management (ERM) und im internen Kontrollsystem (IKS) zusammenfassen. Sicherheit steht für OpenEP auch im Vordergrund, wenn es um die Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben im Energiehandel geht. Zu diesem Zweck dient das Compliance Management. Diese Instrumente sind die Grundlage für den Jahresbericht zum Risikomanagement, den der Verwaltungsrat auf mögliche Gefahren für das Unternehmen prüft. Das Konzept der Corporate Governance erstreckt sich zudem auch auf die Gestaltung des Angebots. Es besagt, dass wir uns auf Leis-

revenue of CHF 513 million and a result of CHF 593'070. Overall, OpenEP continues to boast a stable financial structure and solid financing. We once again managed to increase our equity ratio by reducing short-term loans. The one-off effect from the reimbursement of the emissions levy went into the accrual of employer contribution reserves in the pension fund. No events with significant impact on the economic situation of OpenEP occurred after the balance sheet date of 30 September 2020. From our experience of dealing with a range of players, we know that we enjoy a high level acceptance among customers, business partners and trading partners. Looking ahead to the 2020/2021 reporting year we expect sales volumes to remain steady. With the downward trend in prices continuing, we expect lower revenues compared with the past reporting year. The forecast for the result remains stable.

Corporate governance

OpenEP is wholly owned by Swiss energy suppliers. The company itself has no investments and is a member of ProvisioGas, the association for the compulsory storage of natural gas. The governance of OpenEP is the responsibility of the Board of Directors. We attach great importance to risk management, with regular monitoring of potential risk in market development, credit and other factors. We use this risk analysis to generate reports and where necessary to devise countermeasures, which we consolidate in enterprise risk management (ERM) and the internal control system (ICS). OpenEP is also committed to security when it comes to compliance with statutory provisions for energy trading. Our compliance management instruments form the basis of our annual risk management report, which the Board of Directors reviews for potential risk to the company. Our corporate governance concept also extends

tungen konzentrieren, die sich am Kerngeschäft orientieren. Ein weiterer Baustein ist schliesslich die Qualitätssicherung: Die Prozesse von OpenEP sind entsprechend nach ISO 9001 zertifiziert.

Zukunftsansichten

Der Fokus für die Zukunft liegt auf dem Ausbau der webbasierten Dienstleistungen und der Entwicklung von marktbedürfnisorientierten Lieferprodukten. Dies ermöglicht den Kunden die Herausforderungen des sich öffnenden Marktes effizient und erfolgreich nutzen zu können. Die laufende Entwicklung der eigenen Stärken setzen wir gezielt ein, um unsere führende Stellung unterstreichen zu können. Agilität, Qualität und Professionalität sind dabei unsere führenden Werte.

to our range of products and services, determining our focus on services aligned with our core business. Finally, a key component of our business is quality assurance; the OpenEP processes are certified according to the ISO 9001 standard.

Outlook

The focus for the future is on the expansion of web-based services and the development of supply products that correspond with market requirements. This will allow our customers to use the opportunities presented by new markets efficiently and successfully. We will underpin our leading position through targeted, ongoing development of our strengths, with agility, quality and professionalism our guiding values.

OpenEP im Überblick

OpenEP at a glance

Aktiengesellschaft

Public limited company

50'000'000

Aktiengesellschaft nach Schweizer Recht mit Sitz in Zürich. Voll libe-riertes Aktienkapital in der Höhe von CHF 50 Mio.

Public limited company under Swiss law. Registered office is in Zurich, Switzerland. Fully paid-up share capital of CHF 50 million.

Marktregionen

Market areas



Die Marktregionen sind die Schweiz, Deutschland, die Niederlande, Frankreich und Italien.

The market areas are Switzerland, Germany, the Netherlands, France and Italy.

Kerngeschäft

Core business

Das Kerngeschäft ist die Beschaf-fung von Erdgas und der damit verwandten Produkte sowie die Erbringung der damit im Zu-sammenhang stehenden Dienst-leistungen.

The core business is the procure-ment of natural gas and related products, as well as the provision of connected sevices.

Zertifiziert

Certified



OpenEP ist nach ISO 9001 zertifiziert.

OpenEP is certified in accordance with ISO 9001.

Energieabsatz

Energy sales



OpenEP beschaffte mit 11.4 TWh rund einen Drittel des Schweizer Gasabsatzvolumens.

OpenEP procured around one third of Switzerland's entire gas sales volume – 11.4 TWh.

Mitarbeitende

Employees

10

OpenEP beschäftigt zum Zeit-punkt des Jahresabschlusses zehn eigene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie indirekt weitere Personen bei Dienstleistungser-bringern.

At the time of the annual financi-al statements, OpenEP employed ten of its own staff as well as other persons indirectly at service providers.

Kennzahlen

Main figures

Erfolgsrechnung Income statement	01.10.2019 – 30.09.2020	01.10.2018 – 30.09.2019
	CHF	CHF
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen Net income from sales of goods and services	513'232'180	596'207'789
Betriebsergebnis (EBIT) Operating profit (EBIT)	976'194	745'622
Jahresgewinn Annual profit	593'070	405'113
Bilanzwerte Balance sheet figures	30.09.2020	30.09.2019
	CHF	CHF
Total Aktiven Total assets	139'562'306	158'240'960
Fremdkapital Liabilities	85'854'823	105'126'547
Eigenkapital Equity	53'707'483	53'114'413

Im Gespräch In conversation

Walter Krähenbühl ist seit der Gründung der OpenEP im Jahre 2014 im Verwaltungsrat als engagiertes Mitglied tätig. Als Geschäftsführer hat er die Technischen Betriebe Weinfelden TBW stark geprägt und zu einem umfassenden Dienstleister für die Region entwickelt. In 2021 wird er sich aus dem Berufsleben zurückziehen und nicht mehr zur Wahl in den Verwaltungsrat der OpenEP antreten.

Walter Krähenbühl has been a committed member of the Board of Directors since OpenEP was founded in 2014. As CEO, he helped Technische Betriebe Weinfelden (TBW) develop into an integrated service provider for the region. In 2021, he will take a step back from his professional duties and will not stand for re-election to the OpenEP Board of Directors.

Herr Krähenbühl, wie sind Sie in die Energieversorgung eingestiegen?

Ich stieg 1993 als Leiter Technik bei den TBW in die Energiewirtschaft ein. Als gelernter Bauingenieur war ich zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort: Damals befand sich die Gasbranche in einer Aufbauphase, in der wir vor allem viele Hausanschlüsse einrichteten. Gas war sehr gefragt und wir wurden regelrecht überannt von der Nachfrage. Mein Auftrag lautete, die Gasversorgung aufzubauen und ich war ausserdem verantwortlich für sämtliche technischen Belange.

Welches Ereignis im Zusammenhang mit der Gründung der OpenEP kommt Ihnen spontan in den Sinn?

Mir ist vor allem eine entscheidende Verwaltungsratssitzung der Erdgas Ostschweiz AG noch bestens in Erinnerung. Es ging dabei um die Aufteilung von Technik und Handel. Wir kamen zum Schluss, dass wir diese Aufteilung vorantreiben werden. In dieser Sitzung war zum ersten Mal eine Aufbruchstimmung spürbar. Wir entschieden uns, mit den Plänen rasch voranzuschreiten und nahmen diesen Schwung mit für den weiteren Weg. Natürlich gab es auch nach der Sitzung vorsichtige Stimmen, doch die Dynamik setzte sich durch und führte innert wenigen Jahren zur Gründung von OpenEP.

Wie hat sich OpenEP Ihrer Ansicht nach seit der Gründung entwickelt?

Die Ausgangslage vor der Gründung war geprägt durch die bevorstehende Marktöffnung der Gasbranche. Wir hielten es für besser, wenn wir sie selber vorantreiben, anstatt dass ein Regulator das Vorge-



Mr Krähenbühl, how did you first get into the field of energy supply?

I entered the energy business in 1993, when I became Head of Technology at TBW. As a trained engineer, I was in the right place at the right time; back then the gas sector was in a growth phase, particularly in the area of domestic connection. Gas was highly sought after and we were bowled over by the demand. My role was to expand the gas supply, and I was also responsible for all technical matters.

What's the first thing that comes to mind when you think back to the foundation of OpenEP?

I have particularly strong memories of a decisive crucial board meeting at Erdgas Ostschweiz AG about the division of technology and trading. We made the decision to go ahead with this split. At the meeting, there was a palpable sense that we were embarking on something new.

Walter Krähenbühl
Mitglied und
Vize-Präsident des
Verwaltungsrats
Member and Vice
President of the
Board of Directors

hen bestimmt. Dadurch konnten wir uns so aufstellen, wie wir es für richtig hielten. In der Folge leisteten wir sehr gute Arbeit mit denselben Kompetenzen und teilweise denselben Mitarbeitern, die OpenEP heute noch auszeichnen. Das Unternehmen entwickelte sich nach der Gründung schnell zu einem effizienten Akteur, der Anliegen und Bedürfnisse der Kunden ernst nimmt und umsetzt. OpenEP leistet ihnen genau die Dienste, die sie brauchen.

Welche Entwicklungen erwarten Sie von der OpenEP in den kommenden Jahren?

Grundsätzlich wird OpenEP seine führende Position als Handelsunternehmen im Energiemarkt stärken. Ich bin überzeugt, dass das Unternehmen sein kunden- und marktorientiertes Handeln beibehalten wird. Die Effizienz wird nochmals steigen, wobei digitale Lösungen auch künftig im Vordergrund stehen. Die bestimmenden Themen sind der Handel in Echtzeit, die Dekarbonisierung, Biogas und erneuerbare Gase. Zusammengefasst wird OpenEP gemeinsam mit Kunden und Partnern weiterhin zielführende Lösungen für sämtliche Aspekte entwickeln.

Wie sehen Sie die Chancen der Ökologisierung für Energieversorgungsunternehmen EVU und welche Rolle sollen diese dabei einnehmen?

Energieversorger können und müssen eine aktive Rolle einnehmen. Die Querverbunde unter ihnen stützen sich bereits heute auf mehrere Energieträger ab. Diese Strategie gilt es weiterzuführen, indem man noch stärker diversifiziert. Das bedeutet, das Angebot mit Wärme- und Kältenetzen zu ergänzen. Dabei sind innovative Lösungen gefragt. Die Technologie wird nicht stehen bleiben und es ist ratsam, dem Gesetzgeber sowie dem Markt einen Schritt voraus zu sein. In diesem Zusammenhang sind Querverbunde in einer guten Ausgangslage für alle leitungsgebundenen Energien, denn die Netze sind

We decided to move forward quickly with the plans, and use the momentum for the path ahead. Naturally, there were also more cautious voices at the meeting, but dynamism won out and resulted in the establishment of OpenEP just a few years later.

How do you think OpenEP has changed since its foundation?

The foundation was very much influenced by the imminent liberalisation of the gas market. We thought it was better for us to forge ahead ourselves rather than have regulators determine our path. This meant we could position ourselves as we thought best. We then did very good work with the same expertise, and in fact with some of the same employees who currently shape OpenEP. After its launch, the company quickly developed into an efficient player that takes the concerns and needs of its customers seriously, and acts on them. OpenEP provides precisely the services they need.

How do you expect OpenEP to develop in the coming years?

Overall, OpenEP will consolidate its leading position as a trading company in the energy market. I feel strongly that the company will continue to act in the interests of its customers and in line with the market. There will be further efficiency gains, with an ongoing focus on digital solutions. The pivotal themes will be real-time trading, decarbonisation, biogas and renewable gases. In short, OpenEP will continue to work with customers and partners to develop leading solutions across all its areas of activity.

How do you think energy suppliers will fare with «greening» their businesses, and what role should they have in this process?

Energy suppliers can and must take an active role. The multi-utility companies already rely on multiple energy sources. It is important that this strategy is continued

bereits vorhanden und können beispielsweise von Erdgas auf Fernwärme umgestellt werden. Folglich können sie sich auf das ausrichten, was der Kunde wünscht.

Welches waren die grössten Herausforderungen für Energieversorger in den vergangenen zwanzig Jahren?

Für Energieversorger war und ist die Marktöffnung die grösste Herausforderung. Die wichtigsten Aufgaben bestehen in Change Management und neue Anforderungen an die Mitarbeiter. Ein Beispiel ist das Thema Verkauf: Vor gut 15 Jahren begannen die Unternehmen, Erdgas aktiv zu verkaufen. Auf der technischen Seite kamen völlig neue Ansätze bei der Infrastruktur, Messung, IT und beim Faktor Echtzeit hinzu.

Wie haben Ihrer Meinung nach die EVU auf diese Herausforderungen reagiert?

Im Vergleich mit anderen Branchen wissen Energieversorger sehr gut, wie sie ihre Aufgaben anzugehen haben. Das angesprochene Change Management hielt uns fit. Die Vorgaben der Politik haben uns ständig gefordert und wir setzten sie erfolgreich um. Ich glaube, dass diese Entwicklung dazu geführt hat, dass die Energieversorgung eine der Branchen ist, die am besten auf Veränderungen eingestellt ist.

Sie kennen die Anforderungen einer Marktöffnung aus der Stromwirtschaft und nun steht die Liberalisierung in der Gaslieferung an. Welche Ratschläge geben Sie EVU im Hinblick darauf?

Dieselben Stärken, die den Erfolg von OpenEP auf dem Gasmarkt ausmachen, sind auch Bedingungen für die EVU insgesamt. Das heisst: die Fakten analysieren, die Führung übernehmen, Lösungen vorbereiten und gleichzeitig nicht über das Ziel hinausschiessen, Transparenz für die Kunden herstellen

through further diversification. That means adding heating and cooling networks to the product mix. And that calls for innovative solutions. Technology never stands still and it is always good to be one step ahead of both legislators and the market. As such, multi-utility companies are in a good position for all grid-based energies, since the networks are already in place and can, for example, be converted from natural gas to district heating. Thus, they can align themselves with what their customers want.

«OpenEP will continue to work with customers and partners to develop leading solutions across all its areas of activity.»

What have been the greatest challenges facing energy suppliers over the last 20 years?

Market liberalisation was and is the major challenge facing energy suppliers. The key tasks lie in the field of change management and new demands on employees. An example of that is in the area of purchasing; some 15 years ago, the companies began to actively purchase natural gas. On the technical side, we saw completely new approaches to infrastructure, metering and IT, with real time becoming an important factor.

In your opinion, how did the energy supply companies respond to these challenges?

Compared with other sectors, energy suppliers really know how to tackle their tasks. The change management that I just mentioned has kept us fit. The political provisions have constantly challenged us, and we have implemented them successfully. I believe that this development has

und die Digitalisierung vorantreiben. Am Wichtigsten ist es, Veränderungen als Chance zu begreifen. Wenn man den Kunden früher als Abonent betrachtete, ist er heute ein Partner.

«Gemeinsam mit Kunden und Partnern wird OpenEP weiterhin zielführende Lösungen für sämtliche Aspekte entwickeln.»

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Worauf freuen Sie sich im Hinblick auf Ihren Rücktritt aus dem Berufsleben am meisten?

Der Abschied aus dem beruflichen Alltag bedeutet vor allem dürfen und nicht müssen. Er schafft Zeit für neue Projekte – sowohl privat aber auch begrenzt in meinen Fachgebieten. Ich werde im kommenden Jahr weiterhin als Betriebsleiter der regionalen Wasserversorgung arbeiten. Durch den Rücktritt von meiner beruflichen Haupttätigkeit werde ich mich dort gezielter einbringen. Die grösste Entlastung durch den Rücktritt ist es, dass ich die Führung der Mitarbeiter abgebe. Das ist etwas, was wohl jede Führungsperson bestätigen kann: Wenn man wirklich für seine Mitarbeiter da ist, dann teilt man Freud und Leid. Beides absorbiert einen persönlich recht stark. Was OpenEP angeht, freue ich mich, die weitere Entwicklung zu beobachten.

helped make energy supply one of the sectors best equipped to deal with change.

You're familiar with the demands of market liberalisation from the electricity business and now gas supply is facing its own liberalisation. What advice would you give energy suppliers here?

The same strengths that made OpenEP successful in the gas market are also good conditions for energy suppliers overall. That means analysing the facts, taking a leading role, devising solutions without overshooting the goal, creating transparency for customers and driving digitalisation. The most important thing is to see change as an opportunity. While customers were once seen as subscribers, we now see them as partners.

And, finally, a personal question: what are you most looking forward to as you withdraw from professional life?

More than anything, leaving the business routine behind means being able to do things, rather than having to. It creates time for new projects – both privately and in my specialist areas to an extent as well. Next year, I will continue to work as head of operations for the regional water supply. Withdrawal from my main role will allow me to focus more on that. The biggest relief that comes with my resignation is that I will no longer have to manage employees. Just about every manager will tell you that when you're really there for your employees, you share the good and the bad. Both take a significant personal toll. As for OpenEP, I look forward to watching it develop further.

Organe Bodies

Generalversammlung Annual general meeting

Die sechste ordentliche Generalversammlung der Open Energy Platform AG findet am Donnerstag, 11. März 2021 in Flawil statt.

The sixth ordinary general meeting of Open Energy Platform AG will take place in Flawil on Thursday, 11 March 2021.

Verwaltungsrat Board of Directors

Dr. Jörg Wild
Präsident Chairman
von Wattwil, in Altdorf UR
from Wattwil, in Altdorf UR

Walter Krähenbühl
Vize-Präsident Vice Chairman
von Zürich, in Weinfelden
from Zurich, in Weinfelden

Peter Graf
von St. Gallen, in St. Gallen
from St. Gallen, in St. Gallen

Hagen Pöhnert
von Deutschland, in Schaffhausen
from Germany, in Schaffhausen

Christian Sauter
von Ermatingen, in Zürich
from Ermatingen, in Zurich

Roger Schneider
von Rüthi SG, in Au SG
from Rüthi SG, in Au SG

Dr. Rainer Schöne
von Zürich, in Zürich
from Zurich, in Zurich

Peter Dietiker
von Thalheim AG, in Suhr
from Thalheim AG, in Suhr

Beisitzer des Verwaltungsrats Associate members of the Board of Directors

Andreas Bolliger
von Küttigen, in Hünenberg
from Küttigen, in Hünenberg

Eugen Pfiffner
von Mels SG, in Mägenwil
from Mels SG, in Mägenwil

Risikoausschuss des Verwaltungsrats Risk Committee of the Board of Directors

Roger Schneider

Dr. Rainer Schöne

Peter Dietiker

Geschäftsführung Managing Director

Rudolf Summermatter

Sekretariat des Verwaltungsrates Secretary of the Board

Katharina Müller

Revisionsstelle Statutory auditor

PricewaterhouseCoopers AG
gemäss Art. 727 OR
according to art. 727 CO

Aktionäre per 30.9.2020 Shareholder as of 30.9.2020

65.98 % **Energie 360° AG**
Zürich

7.01 % **Stadt St. Gallen**

4.88 % **Stadt Schaffhausen**
(SH Power)

4.59 % **GRAVAG Energie AG**
St. Margrethen

4.20 % **Stadt Winterthur**

3.62 % **Stadt Wil**

3.01 % **Technische Betriebe**
Weinfelden AG
Weinfelden

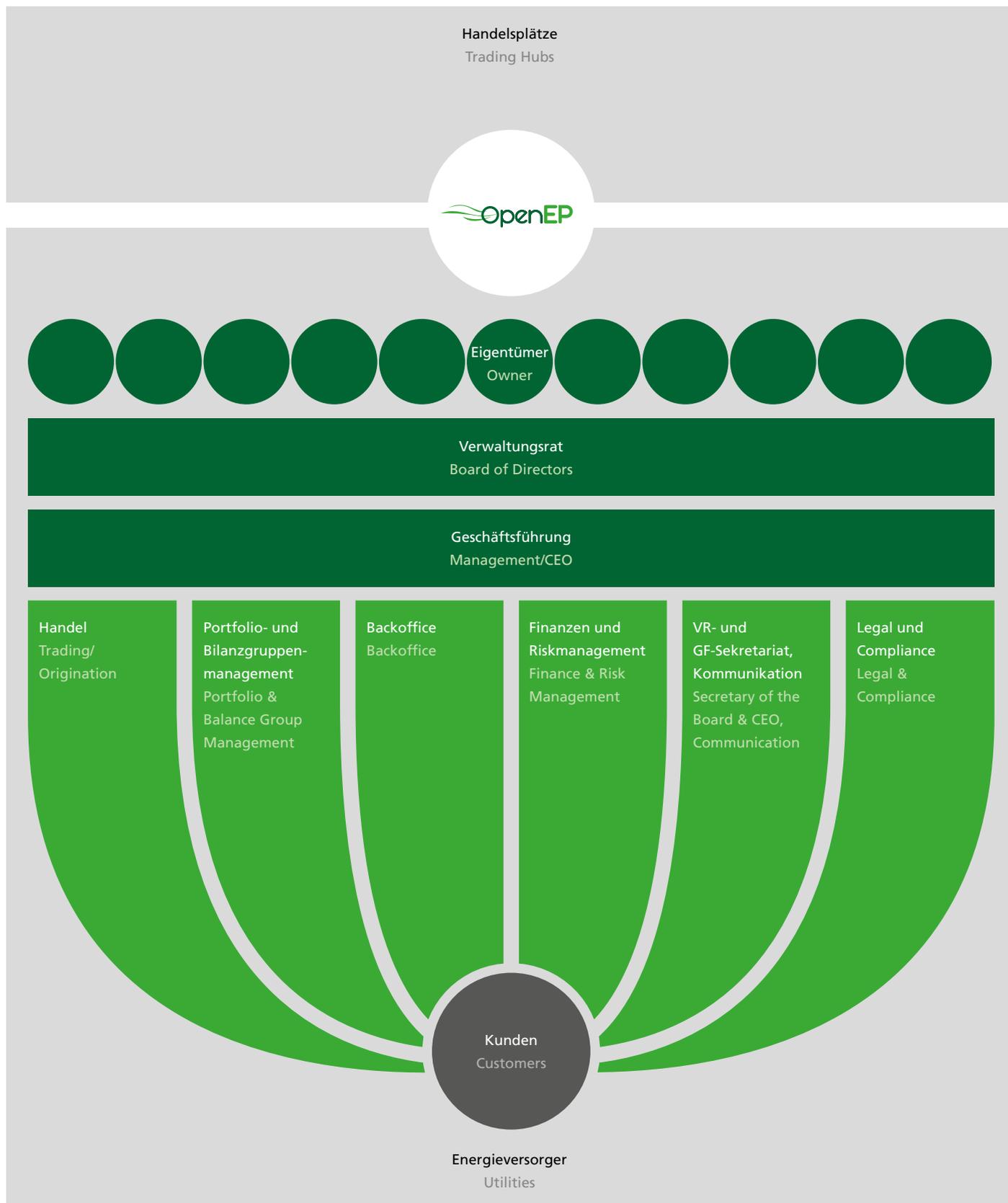
2.56 % **Säntis Energie AG**
Wattwil

2.28 % **Stadt Frauenfeld**

1.18 % **Politische Gemeinde**
Uzwil

0.69 % **Technische Betriebe**
Flawil

Organisation Organization



Open Energy Platform AG
Beckenhofstrasse 6
8006 Zürich

Tel.: +41 44 733 62 00
info@openep.ch

www.openep.ch

www.linkedin.com/company/openep



printed in
switzerland

