

**Rainer Bacher**Geschäftsführer der
Bacher Energie AG, Baden**Directeur de la société Bacher
Energie AG située à Baden**

Jetzt sind die Kleinen dran

Die Schweiz hat 2008 die Lieferantwahl zugunsten der grossen Verbraucher eingeführt. Damals hat auch die Swissgrid eine grosse Rolle bekommen. Der kleine Endkunde erwartete bisher eine günstige Grundversorgung ohne Kompromisse, hat dabei aber die meist kleinen, lokalen Energieversorger kaum wahrgenommen. PV-Anlagen auf dem eigenen Dach, das eigene Elektroauto, günstige Mess- und Steuerungsanlagen kombiniert mit Energiespeichern und der kostengünstigen Netznutzung befähigen Letztere aber immer mehr, als Anbieter von Strom für Verbraucher in der Nachbarschaft auch in Echtzeit mitzuwirken. Die Folgen der privaten Investitionen in operativ jederzeit beeinflussbare «eigene Energie/Strom-Anlagen» sind heute kaum abschätzbar. Sie stehen dem bisherigen «Nutzen» von Stromanlagen und -Diensten Dritter diametral entgegen. Dieser Systemwechsel hat Analogien zum Investitionsentscheid für ein eigenes Haus (Kaufen statt Mieten) oder ein eigenes Auto (selber fahren statt Zug und Bus nutzen). Da ja jeder durch den Verkauf der eigenen Stromproduktion an den Nachbarn sogar Einkommen erzielen kann, gehen die Möglichkeiten für solche Prosumer noch deutlich weiter.

Mit dem Internet für alle, mit mobilen Geräten und dem Einsatz preisgünstiger Sensoren und Steuerungen ergeben sich für die vielen kleinen kommunalen Energieversorger Chancen im Zeitalter der Digitalisierung des Strommarkts. Aber es ist natürlich auch eine Riesenchance für alle Unternehmen, die schon einen «Draht» zu diesen kleinen Prosumern haben. Der Energienetzbetreiber ist dabei nicht unbedingt der klare Gewinner, denn jeder Internetdienst- oder IKT-Anbieter hat grundsätzlich auch direkten Zugang, da das Stromnetz (noch) als natürliches Monopol von jedem genutzt werden kann. Der Marktplatz zur Deckung der lokalen und regionalen Bedürfnisse dieser nicht mehr nur konsumierenden Kunden ist eine Herausforderung – und zugleich eine grosse Chance.

Aux petits maintenant

En 2008, la Suisse a introduit le choix du fournisseur au profit des grands consommateurs. À l'époque, Swissgrid a également obtenu un rôle important. Le petit client final s'attendait depuis à un approvisionnement de base avantageux sans compromis, mais n'a qu'à peine tenu compte des petits fournisseurs locaux. La possession d'installations PV sur son propre toit, d'une voiture électrique, d'installations de mesure et de commande économiques combinées avec des accumulateurs d'énergie et l'utilisation à prix avantageux du réseau ont permis de plus en plus à ces derniers de participer en tant que fournisseurs d'électricité pour les consommateurs du voisinage, et ce, également en temps réel. Les conséquences des investissements privés dans « de propres installations électriques/énergétiques » dont l'opération peut être influencée à tout moment, sont aujourd'hui très difficiles à estimer. Elles vont directement à l'encontre de « l'utilité » actuelle des services et installations électriques. Ce changement de système est similaire à la décision d'investir pour sa propre maison (acheter plutôt que louer) ou sa propre voiture (conduire soi-même plutôt que prendre le train et le bus). Dans la mesure où tout un chacun peut obtenir des revenus par la vente de sa propre production d'électricité aux voisins, les possibilités pour de tels prosummateurs ne cessent de s'accroître.

L'Internet pour tous, les appareils mobiles et l'utilisation de capteurs et de commandes à prix avantageux offrent des opportunités aux nombreux petits fournisseurs communaux à l'ère de la digitalisation du marché de l'électricité. Mais il s'agit bien sûr également d'une énorme chance pour toutes les entreprises qui ont déjà un « lien » avec ces petits prosummateurs. Ce faisant, l'exploitant du réseau n'est pas systématiquement le grand gagnant, car en principe, chaque fournisseur Internet ou TIC a également un accès direct dans la mesure où le réseau électrique, en tant que monopole naturel, peut (encore) être utilisé par chacun. La place de marché pour la couverture des besoins locaux et régionaux de ces clients qui ne sont plus uniquement des consommateurs est à la fois un défi et une grande chance.