Forum

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Bulletin.ch : Fachzeitschrift und Verbandsinformationen von Electrosuisse, VSE = revue spécialisée et informations des associations Electrosuisse, AES**

Band (Jahr): **95 (2004)**

Heft 4

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Chancen im europäischen Strommarkt nutzen

Exploiter les opportunités du marché européen de l'électricité

Hans E. Schweickardt, Directeur Général, EOS Holding

Nach anfänglichen Startschwierigkeiten in einigen Mitgliedsländern bereitet sich die Europäische Union nun auf eine Marktöffnung, ausschliesslich der Haushaltskunden, ab 1. Juli 2004 vor. Die Haushaltskunden folgen 2007. Liberalisierte Strommärkte führen zu neuen Herausforderungen. Die neue Marktorganisation führt zu einer Entkopplung von physischen und kommerziellen Flüssen. Die Unternehmen sind gezwungen, ihre Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette zu optimieren; das vorherrschende Geschäftsmodell der integrierten Monopolunternehmen, bestehend aus Erzeugung, Übertragung, Verteilung und Vertrieb, geht verloren. Rationalisierungsbemühungen der Unternehmen resultieren in einem Rückgang bei Investitionen in Erzeugungs- und Übertragungsanlagen. Bei gleichzeitig kontinuierlichem Anstieg der Last reduziert sich die Reservekapazität. Ungleichgewichte in Angebot und Nachfrage lösen Preissprünge und steigende Volatilitäten aus. Parallel erleben wir eine Konsolidierung der Marktstruktur: wenige der neuen unabhängigen Marktteilnehmer sind noch aktiv, etablierte Akteure suchen ihre Position durch Realisierung von Grösseneffekten zu verstärken, der europäische Strommarkt oligopolisiert sich.

Wie können angesichts solcher Rahmenbedingungen die Chancen im europäischen Strommarkt genutzt werden? Gewinner werden die Unternehmen sein, die den Markt aktiv und kompetent nutzen. Liberalisierte Märkte eröffnen interessante Vermarktungsmöglichkeiten für flexible Stromerzeuger. Um Kunden marktfähige Preise zu bieten, ist eine marktorientierte Beschaffungsoptimierung notwendig. Den Unternehmen stehen dabei verschiedene Optionen zur Auswahl: Erstens können zum Marktzugang eigene Handelsaktivitäten aufgebaut werden. Zweitens besteht die Möglichkeit, Handelsdienstleistungen eines Partners in Anspruch zu nehmen, und drittens schliesslich die marktorientierte Gestaltung von Verträgen mit dem Vorlieferanten. Welche Option auch gewählt wird: Marktnähe ist absolutes Muss für den Erfolg und die langfristige Unabhängigkeit im liberalisierten Strommarkt. Das Eingehen von Risiken ist eine Notwendigkeit, der Aufbau eines effizienten Risikomanagements wird eine absolute Verpflichtung. Dazu kann zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit das Eingehen von Partnerschaften ein wichtiges Element in der Marktbearbeitung werden. Hier kommen eine Vielfalt von Kooperationsformen, horizontaler und vertikaler Art, als strategische Optionen in Frage. Alleingänge gehören in der Stromwirtschaft der Vergangenheit an.

Après un démarrage difficile dans certains pays membres, l'Union européenne s'apprête à ouvrir le marché à la concurrence (hors particuliers) à partir du 1er juillet 2004. La clientèle privée bénéficiera de cette ouverture en 2007. La libéralisation des marchés de l'électricité engendre de nouveaux défis. Les flux commerciaux se désolidarisent des flux physiques. Les entreprises sont contraintes d'optimiser leurs activités tout au long de la chaîne de création de valeur; le modèle commercial dominant des grands monopoles intégrés, reposant sur la production, le transport, la distribution et la vente, disparaît progressivement. Suite aux efforts de rationalisation des entreprises, les investissements dans les installations de production et de transport sont en net recul. Les capacités de réserve diminuent, alors que la demande est en hausse constante. Les déséquilibres entre l'offre et la demande sont à l'origine de l'augmentation des prix et d'une volatilité croissante. Parallèlement à ce phénomène, nous assistons à une concentration du marché: le nombre de nouveaux arrivants indépendants toujours en activité diminue alors que les acteurs établis cherchent à renforcer leur position en recherchant des économies d'échelle: le marché européen de l'électricité «s'oligopolise».

Comment, dans ce contexte particulier, tirer le meilleur parti des opportunités offertes par le marché européen de l'électricité? Les gagnants seront ceux qui sauront tirer profit du marché grâce à leurs compétences. Les marchés libéralisés ouvrent d'intéressantes perspectives pour les producteurs d'électricité, en particulier la production flexible et renouvelable. Pour les distributeurs, il est indispensable d'optimiser l'approvisionnement par rapport au marché pour pouvoir proposer à la clientèle des prix attractifs. Les entreprises ont alors diverses possibilités: développer leurs propres activités de négoce afin d'accéder au marché; utiliser la plate-forme de marché d'un partenaire et enfin, négocier des contrats proches du marché avec leur fournisseur. Peu importe la solution retenue, la proximité du marché est une condition indispensable au succès et à l'indépendance à terme dans le marché libéralisé de l'électricité. La prise de risques est une nécessité, leur gestion est une obligation. La recherche d'une plus grande compétitivité via des partenariats est un élément important du positionnement sur ce marché. Diverses formes de coopération (horizontale, verticale) sont alors autant d'alternatives stratégiques. Dans le marché de l'électricité, les stratégies individualistes font désormais partie du passé.