

# Raus aus der Komfortzone! = Sortir de la zone de confort!

Autor(en): **Frei, Marcel**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **107 (2016)**

Heft 11

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-857231>

## **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.

# Raus aus der Komfortzone!



**Marcel Frei**  
CEO der EWZ

Der scheidende Direktor des BFE macht sich in seinem letzten Blog für die volle Strommarktöffnung stark. Er sieht aber wenig Begeisterung bei der Branche für diesen Liberalisierungsschritt.

Warum nur hat unsere Branche so viel Angst vor Kundinnen und Kunden, die ihren Stromversorger selber wählen können? Wir alle sind doch überzeugt, dass wir ein sehr gutes Image haben, kundenorientiert auftreten und auch markttaugliche Produkte und Dienstleistungen anbieten. Die Gefahr, dass sich Kundinnen und Kunden für einen anderen Lieferanten entscheiden, ist doch bei dieser Ausgangslage eher klein.

Die Veränderungen kommen so oder so: Eigenverbrauchslösungen, Speicherlösungen für Haushalte, Flexibilitätsmarkt, Digitalisierung (Smart Meter, Smart Home) etc. Die Branche muss sich neu erfinden. Warten wir darauf, bis wir vom Gesetzgeber gezwungen werden oder wollen wir unsere Zukunft aktiv mitgestalten? Nur wenn wir uns fit machen für einen offenen, zukunftsgerichteten

und nachhaltigen Strommarkt, werden wir als Branche mittel- bis langfristig eine Überlebenschance haben. Das Festhalten an Monopolen und das Klammern an traditionelle Geschäftsmodelle wird nur unsere Leidenszeit verlängern.

Unsere Mitbewerber werden in Zukunft Anbieter sein, die bis vor wenigen Jahren mit Strom noch überhaupt nichts am Hut hatten: IKEA plant, liefert und baut Photovoltaikanlagen für den Eigenverbrauch, die Swisscom engagiert sich im Thema Energiemanagement und Systemdienstleistungen, Tesla vertreibt einen Energiespeicher für den Haushalt und Google investiert massiv in erneuerbare Energien.

Nehmen wir doch diese Herausforderungen an. Verlassen wir unsere warme Stube und zeigen unseren Kundinnen und Kunden, dass wir die Konkurrenz nicht scheuen. Eine Kundin, die wechseln könnte, aber aus Überzeugung bei uns bleibt, ist eine treue Kundin. Und darauf sollten wir uns ausrichten. Nicht erst, wenn wir müssen, sondern bereits hier und jetzt. Warum öffnen wir nicht den Strommarkt für alle auf freiwilliger Basis!

# Sortir de la zone de confort !

**Marcel Frei** Dans son dernier blog, le directeur sortant de est CEO d'EWZ l'OFEN a soutenu l'ouverture complète du marché de l'électricité. Il constate toutefois le peu d'enthousiasme que cette étape de libéralisation suscite au sein de la branche.

Mais pourquoi notre branche a-t-elle si peur des clients qui peuvent choisir librement leur fournisseur d'électricité? Nous sommes pourtant tous convaincus que nous jouissons d'une bonne image, que nous agissons en faveur du client et que nous proposons des produits et des services viables sur le marché. Et le risque que les clients se décident pour un autre fournisseur est néanmoins plutôt restreint dans ce contexte.

Les changements arrivent, qu'on le veuille ou non: solutions de consommation propre, solutions de stockage pour les ménages, marché de flexibilité, digitalisation (smart meter, smart home), etc. La branche doit se réinventer. Attendrons-nous que le législateur nous y oblige ou voulons-nous façonner activement notre avenir? Ce n'est qu'en nous préparant à un marché de l'électricité ouvert, durable

et orienté vers l'avenir que nous aurons, en tant que branche, une chance de survie à moyen et long terme. Se cramponner à des monopoles et à des modèles commerciaux traditionnels ne fera que prolonger notre souffrance.

À l'avenir, nos concurrents seront des prestataires qui, jusqu'à il y a encore quelques années, n'y connaissaient rien en électricité: IKEA conçoit, livre et monte des installations photovoltaïques pour la consommation propre, Swisscom s'engage dans le domaine de la gestion de l'énergie et des services-système, Tesla propose un dispositif de stockage d'énergie pour les ménages et Google investit massivement dans les énergies renouvelables.

Prenons donc ces défis à bras le corps. Quittons notre nid douillet et montrons à nos clients que nous ne redoutons pas la concurrence. Un client qui pourrait changer mais reste chez nous par conviction est un client fidèle. C'est cela qui doit nous guider, sans attendre que cela devienne une obligation: non, dès maintenant, tout de suite. Pourquoi n'ouvrons-nous pas le marché de l'électricité à tous, sur une base facultative!