

06.03.2008 - 12:32 Uhr

PWC: "Energiestudie Schweiz - wie verändert sich das Klima im Schweizer Energiemarkt?"

Zürich (ots) -

Schweizer Energiemarkt durchläuft "Klimawandel"

55 Prozent der Schweizer Energieversorgungsunternehmen (EVU) glauben, dass weniger staatliche Auflagen Investitionen in die Energieinfrastruktur erleichtern. 92 Prozent gehen beim liberalisierten Energiemarkt in den nächsten vier bis fünf Jahren von einem Preisanstieg aus. Technologische Innovationen führen gemäss 77 Prozent der Schweizer EVU in den nächsten zehn Jahren zu Fortschritten in der Energieeinsparung und -effizienz. Das grösste Potenzial sehen die Schweizer EVU im Bereich der Endnutzung durch Haushalte, Gewerbe und Industrie. Auch Fusionen und Übernahmen im Schweizer Energiemarkt nehmen künftig zu. Zu diesen Ergebnissen kommt die "Energiestudie Schweiz - wie verändert sich das Klima im Schweizer Energiemarkt?" von PricewaterhouseCoopers.

"Mit dem Inkrafttreten des Stromversorgungsgesetzes (StromVG) per 1. Januar 2008 steht der liberalisierte Energiemarkt in der Schweiz vor einem grossen Strukturwandel. Zu den zentralen Entwicklungen zählen der zunehmende Einfluss des Staats, der Anstieg der Strompreise, die Potenziale zur Energieeinsparung in der Endnutzung sowie die Konsolidierung des Energiemarktes. Die Herausforderung für die EVU besteht in der künftigen Ausrichtung des Geschäftsmodells und des betrieblichen Fokus. Differenzierung und Verbesserung der Geschäftsprozesse spielen eine zentrale Rolle für den langfristigen Geschäftserfolg.

Staatliche Vorschriften steuern Anreize für Investitionen 55 Prozent der Schweizer Energieversorgungsunternehmen (EVU) glauben, dass weniger staatliche Auflagen Investitionen in die Energieinfrastruktur erleichtern. Obwohl die EVU die Bedeutung des Staats als regulatorische Instanz anerkennen, haben bisher nur 56 Prozent der befragten Unternehmen innerbetriebliche Initiativen zur Anwendung der regulatorischen Rahmenbedingungen geplant. 47 Prozent der Schweizer EVU sprechen sich für die Lancierung branchenweiter Initiativen zur Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen aus.

Preisanstieg nach Liberalisierung erwartet

63 Prozent der befragten EVU erwarten innert Jahresfrist nach Inkrafttreten des StromVG einen Anstieg der Strompreise bis zu maximal 20 Prozent. In den nächsten vier bis fünf Jahren rechnen bereits 92 Prozent der Schweizer EVU mit einer Preissteigerung. Dabei gehen 41 Prozent von einer Erhöhung von über 20 Prozent aus. "Die Entflechtung der Netze und Produktion sowie Umgestaltung der Kostenrechnung resultieren in erhöhter Kostentransparenz und führen zusammen mit verteuerten Energieerzeugungskosten zu einer direkteren Umlage der Preisstrukturen auf die Konsumenten und damit zum Preisanstieg", erklärt Ralf C. Schlaepfer, Partner und Leiter des Branchensektors Energie, Versorgung und Bergbau von PricewaterhouseCoopers Schweiz.

Energieeinsparung und -effizienz zu wenig genutzt

Technologische Innovationen führen gemäss 77 Prozent der befragten EVU in den nächsten zehn Jahren zu Fortschritten in der

Energieeinsparung und -effizienz. Die Versorgungsunternehmen sehen die grössten Energieeinsparpotenziale nicht in ihrem Wertschöpfungsbereich, sondern mit 71 Prozent in der Endnutzung durch Haushalte, 45 Prozent in der Endnutzung durch Gewerbe und 40 Prozent in der Endnutzung durch die Industrie. Nur längerfristig erwarten die EVU auch auf den Wertschöpfungsstufen der Stromerzeugung, -übertragung und -versorgung Effizienz- und Einsparpotenziale. EVU investieren eher unterproportional in Energieeinsparung und -effizienz in den Bereichen der Endnutzung von Energie und eher überproportional in die vorgelagerten Bereiche der Energieerzeugung sowie deren Übertragung und Verteilung.

Konsolidierung in der Branche unausweichlich

Fusionen und Übernahmen (M&A) im Schweizer Energiemarkt nehmen künftig zu. Als Hauptmotive für M&A-Aktivitäten haben die befragten EVU die Realisierung von Synergievorteilen, die Erweiterung des Produktangebots und die Notwendigkeit des Aufbaus von Wissen und neuen Kompetenzen genannt. Kleinere und finanzschwächere EVU zeigen nur ein gedämpftes Interesse an M&A-Aktivitäten, sind diese weniger die Akteure im Übernahmehereich, sondern werden eher auf Angebote reagieren. Eine proaktive Haltung könnte allerdings ihre Ausgangsposition im M&A-Bereich verbessern, zumal die grösseren Akteure der Schweizer Energiebranche versuchen, mit Unternehmenstransaktionen ihr Wachstum voranzutreiben. Für sie stehen die Akquisition neuer Kunden und die Erweiterung der Produktpalette im Vordergrund.

Herausforderungen für Energieversorgungsunternehmen

"Damit die Energieversorgungsunternehmen im verschärften Wettbewerb bestehen können, sind Anpassungen auf strategischer und operativer Ebene unumgänglich", sagt Ralf C. Schlaepfer. Der grösste Handlungsbedarf liegt bei den mittelgrossen EVU mit einem Jahresumsatz von CHF 10 bis 100 Millionen. 72 Prozent der Unternehmen mit dieser kritischen Grösse streben nach einer Veränderung ihres Geschäftsmodells, wobei sie eine vertikale Integration oder die Spezialisierung in Betracht ziehen. Heute liegt der betriebliche Fokus bei 80 Prozent aller befragten schweizerischen EVU auf der Optimierung interner Prozesse und auf der Implementierung einer marktauglichen IT-Infrastruktur. Langfristig hat die Kundenbindung für 62 Prozent der EVU oberste Priorität: Die Minimierung der Abwanderungsrate bestehender Kunden wird zum zentralen Faktor der Endkundenstrategie. Dabei versuchen sich die EVU durch Serviceleistungen, geografische Präsenz, umweltfreundliche Produkte, kundenspezifische Angebote und den Preis von ihren Wettbewerbern zu differenzieren.

Angesichts der drohenden Versorgungslücke muss die langfristige Stromversorgung sichergestellt werden. Kleinere EVU fokussieren gegenwärtig noch auf langfristige Verträge mit ihren Vorlieferanten. Grosse Akteure mit Umsätzen von über CHF 100 Millionen verfügen über die finanziellen Mittel zur vertikalen Integration. Dabei bevorzugen je 42 Prozent dieser EVU Direktinvestitionen oder Joint Ventures. Für 24 Prozent ist die Übernahme vorgelagerter Produktion heute wenig interessant. Langfristig wird der direkte Zugang zu Produktionskapazität zentral für die Sicherung der Lieferfähigkeit.

Kontakt:

Claudia Sauter Leiterin Public Relations
PricewaterhouseCoopers Schweiz
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com