



GASMARKT SCHWEIZ 2013

VORWORT

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Wir freuen uns, Ihnen erstmals unsere Gasmarktstudie vorlegen zu können. Gemeinsam mit den Gasversorgungsunternehmen (GVU) aller Druckstufen untersuchten wir die aktuelle Situation der schweizerischen Gasbranche. In unserer Analyse fokussierten wir uns auf die Themenbereiche Regulierung, Wettbewerb und unternehmerisches Verhalten, Erdgaspreise und -mengen sowie Marktstruktur.

Einzelne GVU haben in den letzten Jahren bereits Erfahrungen mit einem «geöffneten» Markt durch vereinzelte Lieferantenwechsel von Industriekunden sammeln können. Durch die nun unterzeichnete Verbändevereinbarung (VV) werden sich die Rahmenbedingungen im schweizerischen Gasmarkt signifikant verändern. So werden beispielsweise die veröffentlichten Durchleitungsgebühren zu einer erhöhten Transparenz und Vergleichbarkeit führen. Das geplante Benchmarking unter den GVU wird den Effizienzdruck erhöhen und die Kunden werden durch einen aktiveren Wettbewerb flexiblere Produkte nachfragen, was die Anforderungen an den Vertrieb und die systemtechnische Umgebung massiv erhöhen wird. Mit der Studie «Gasmarkt Schweiz 2013» wollen wir die erwarteten Entwicklungen und Tendenzen im schweizerischen Gasmarkt aus Sicht von Entscheidungsträgern der Gasversorgungsbranche aufzeigen. Die erstmalige Erhebung erfolgte bewusst kurz nach Einführung der VV, um die ersten Erfahrungen mit den neuen Rahmenbedingungen in die Momentaufnahme einzubeziehen.

Die Studie soll Ihnen helfen, die künftigen Marktverhältnisse zu antizipieren, die eigene Einschätzung im Kontext der Branche zu überprüfen, Chancen und Risiken zu erkennen und daraus allfällige Handlungsoptionen für Ihr Unternehmen abzuleiten.

An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich bei allen Studienteilnehmenden und wünschen Ihnen eine interessante Lektüre mit spannenden Erkenntnissen zum Schweizer Gasmarkt.



Nico Waldmeier
Partner



Sven Schlittler
Leitender Berater

SCHLÜSSELERKENNTNISSE DER STUDIE

REGULIERUNG

Die am 1. Oktober 2012 in Kraft gesetzte VW wird einen grossen Einfluss auf die GUV haben. Es besteht ein beachtlicher Nachholbedarf bei den GUV in Bezug auf die unternehmensinterne Implementierung der VW und der entsprechenden Richtlinien.

Die grosse Mehrheit der Studienteilnehmer ist der Meinung, dass die VW nur ein Zwischenschritt zu einem eigentlichen Gasversorgungsgesetz ist. Der Zeitpunkt eines neuen Gesetzes wird massgeblich von der Akzeptanz der VW der Verbraucher und durch die politische Agenda bestimmt werden. Die Hälfte der Studienteilnehmer geht bereits jetzt davon aus, dass die derzeit geltende Definition der Netzzugangsberechtigung gemäss VW nicht wie geplant bis zum Gasjahr 2015/2016 Bestand haben wird.

Rund drei Viertel der Studienteilnehmer erwarten in den nächsten Jahren eine Verschlechterung der gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Energieträger Erdgas. Gleichzeitig sehen insbesondere die grösseren Unternehmen mit der Wärme-Kraft-Kopplung auch Chancen im Kontext der Energiestrategie 2050.

WETTBEWERB UND UNTERNEHMERISCHES VERHALTEN

Die Gaswirtschaft erwartet für die Zukunft einen Anstieg der Wechselraten der netzzugangsberechtigten Kunden auf das Niveau von bereits liberalisierten Märkten im angrenzenden Ausland. Um Verluste von bestehenden Kunden möglichst gering zu halten, wollen sich die Gasversorger durch einen verstärkten Kundenservice und attraktive Preise differenzieren. Die Akquisition von Neukunden ausserhalb des eigenen Netzgebietes spielt derzeit eine untergeordnete Rolle in den Überlegungen der Unternehmen.

Während kleinere und mittlere GUV eher davon ausgehen, dass sie zukünftig durch andere schweizerische Gas- und Stromanbieter konkurrenziert werden, erwarten die grossen GUV einen stärkeren Wettbewerb eher aufgrund des Markteintritts von ausländischen Gesellschaften mit entsprechender Erfahrung in liberalisierten Gasmärkten. Um langfristig im Wettbewerb bestehen zu können, setzen die Versorger auf qualifiziertes Personal und auf die Steigerung der betrieblichen Effizienz.

ENTWICKLUNG DER ERDGASPREISE UND -MENGEN

Die Studienteilnehmer erwarten kurzfristig stabile und mittelfristig leicht steigende Preise für die Energie und die Netznutzung. Anders sieht die Einschätzung bei den Abgaben aus. Hier erwartet die Branche bereits kurzfristig eine signifikante Erhöhung. Mittelfristig gehen die Versorger insbesondere aufgrund der aktuellen Diskussionen um eine Erhöhung der CO₂-Abgabe von weiteren substantiellen Abgabenerhöhungen aus.

Als Wachstumsmärkte für die kommenden 15 Jahre werden primär die Stromproduktion (Grosskraftwerke und dezentrale Anlagen) und die Verwendung von Erdgas als Treibstoff gesehen. Unter dem Aspekt der Energiewende wird weiter davon ausgegangen, dass durch einen vermehrten Einsatz von stromproduzierenden Heizungen der erwartete Absatzrückgang im Haushalt- und Gewerbebereich zumindest teilweise kompensiert werden kann.

MARKTSTRUKTUR

Gegenwärtig sind rund ein Drittel der GUV in die Verwaltungsstrukturen der Städte und Gemeinden eingebettet. Die Studienteilnehmer erwarten, dass sich dieser Anteil in den nächsten fünf Jahren deutlich reduzieren wird und viele Unternehmen eine Rechtsformumwandlung hin zu einer öffentlich-rechtlichen Anstalt oder einer Aktiengesellschaft vornehmen.

Die Mehrheit der Branche erwartet in den kommenden Jahren eine Konsolidierung. Als Haupttreiber werden die steigende Komplexität im regulatorischen Bereich sowie höhere Anforderungen in der Erdgasbeschaffung genannt. Neben der Konsolidierung auf gleicher sowie zwischen vor- und nachgelagerter Wertschöpfungsstufe wird auch die Bedeutung einer verstärkten Spezialisierung zunehmen.

CONCLUSIONS CLÉS DE L'ÉTUDE

RÉGULATION

L'accord des associations entré en vigueur dès le 1^{er} octobre 2012 aura une influence notable sur les Sociétés d'Approvisionnement en Gaz (SAG). Les SAG devront rattraper leur retard quant à l'exécution de l'accord des associations et des directives correspondantes au sein des entreprises.

La grande majorité des participants à l'étude est d'avis que l'accord des associations ne constitue qu'une étape intermédiaire vers une loi sur l'approvisionnement en gaz. La date d'entrée en vigueur d'une nouvelle loi dépendra avant tout de l'acceptation de l'accord des associations par les consommateurs et de l'agenda politique. La moitié des participants à l'étude considère dès à présent que la définition du droit d'accès au réseau selon l'accord des associations ne tiendra pas, contrairement à ce qui est prévu, jusqu'à l'année gazière 2015/2016.

Environ les trois quarts des participants à l'étude s'attendent à une détérioration du cadre légal pour le vecteur énergétique que constitue le gaz naturel durant les prochaines années. Par ailleurs, les grandes entreprises voient également une chance pour le couplage chaleur-force dans le contexte de la stratégie énergétique 2050.

CONCURRENCE ET ÉTHIQUE ENTREPRENEURIALE

Dans le futur, le marché de l'énergie s'attend à une augmentation de la fluctuation des clients disposant du droit d'accès au réseau au niveau des marchés déjà libéralisés des pays voisins. Afin de minimiser la perte de clients existants, les fournisseurs de gaz veulent se différencier en offrant un service clientèle renforcé et des prix attractifs. L'acquisition de nouveaux clients en dehors de leur propre réseau ne fait pour l'instant que l'objet de réflexions d'ordre secondaire dans les entreprises.

Alors que les SAG de moyenne et petite taille estiment qu'elles seront, dans le futur concurrencées par d'autres fournisseurs suisses de gaz et de courant, les grandes SAG s'attendent plutôt à une concurrence accrue de la part d'entreprises étrangères accédant au marché suisse et disposant d'une expérience correspondante en matière de marchés du gaz libéralisés. Les fournisseurs comptent sur un personnel qualifié et sur une amélioration de l'efficacité opérationnelle pour pouvoir résister à la concurrence à long terme.

ÉVOLUTION DES PRIX ET DE LA QUANTITÉ DE GAZ

Les participants à l'étude s'attendent à ce que les prix de l'énergie et de l'utilisation du réseau demeurent stables à court terme avec une légère augmentation à moyen terme. Les estimations sont différentes en ce qui concerne les taxes. La branche s'attend ici à une augmentation significative à court terme déjà. À moyen terme, les fournisseurs estiment que les taxes augmenteront à nouveau de manière substantielle, notamment en raison des discussions actuelles sur une augmentation de la taxe sur le CO₂.

Les principaux marchés de croissance identifiés pour les 15 prochaines années sont la production d'énergie (grandes centrales électriques et installations décentralisées) et l'utilisation de gaz naturel en tant que carburant. Dans le cadre d'une nouvelle ère énergétique, on estime que la diminution prévue de la consommation des ménages et du secteur arts et métiers pourra être compensée au moins en partie par une augmentation de l'utilisation de chauffages producteurs d'énergie électrique.

STRUCTURE DU MARCHÉ

Actuellement, environ un tiers des SAG sont intégrées dans les structures administratives des villes et des communes. Les participants à l'étude s'attendent à ce que cette quote-part se réduise sensiblement durant les cinq prochaines années et que beaucoup d'entreprises procèdent à un changement de forme juridique, pour devenir un établissement de droit public ou une société anonyme.

La majorité de la branche s'attend à une consolidation dans les prochaines années. La complexité croissante du cadre réglementaire ainsi que des exigences croissantes en matière d'approvisionnement en gaz naturel sont mentionnées en tant que principaux facteurs. Outre la consolidation entre mêmes ainsi qu'entre différents niveaux de valeur ajoutée, une spécialisation renforcée deviendra également de plus en plus importante.



MARKTEINSCHÄTZUNG & ZUKUNFTSPROGNOSE

INTERVIEW MIT DR. CHRISTOPH STUTZ

Mit der Umsetzung der Verbändevereinbarung zwischen den energieintensiven Grosskunden und der schweizerischen Gasbranche konnte ein wichtiger Meilenstein erreicht werden. Die nächsten Herausforderungen für die Branche stehen aber bereits vor der Tür. Herr Dr. Christoph Stutz, Präsident des Verwaltungsrates von Swissgas, nimmt Stellung zur möglichen Rolle des Energieträgers Erdgas im Rahmen der Energiestrategie 2050, zum zukünftigen regulatorischen Umfeld, zur Struktur der Branche und zum erwarteten Wettbewerb.



Dr. Christoph Stutz, Präsident des Verwaltungsrates von Swissgas

Das grosse Thema des Jahres 2012 – die Verbändevereinbarung – ist in Kraft gesetzt. Welches Thema beschäftigt die Branche im Jahr 2013?

Das zentrale Thema in diesem Jahr ist die nachhaltige Positionierung von Erdgas in der Wahrnehmung von Politik und Bevölkerung. Es fehlt bisher die Akzeptanz, dass Erdgas bereits heute eine machbare und wirtschaftliche Lösung bei vielen Fragestellungen im Kontext der Energiestrategie 2050 des Bundes bieten kann. So könnte Erdgas beispielsweise eine zentrale Rolle bei der Erreichung der CO₂-Ziele mit seinem Einsparpotenzial von rund 25 % CO₂ gegenüber konventionellen Erdölbrennstoffen spielen. Deren Anteil betrug im Jahr 2011 immerhin rund 54 % am schweizerischen Primärenergieverbrauch.

Wie beurteilen Sie den Einfluss der Energiestrategie 2050 des Bundes auf die Schweizer Gasindustrie? Überwiegen die Chancen oder die Risiken für die Gasversorger?

Die Energiestrategie 2050 hat verschiedene Konstruktionsfehler. So wie es die Strategie aktuell vorsieht, wird die Energiezukunft nicht zu meistern sein. Die Rolle von Erdgas und Biogas sowie der bestehenden Infrastruktur zwecks Transport und Speicherung von grossen Energiemengen wird verkannt.

Aus Sicht der Branche besteht ein erheblicher Nachbesserungsbedarf, welcher der Erdgaswirtschaft grosse Chancen bieten könnte. Ein wichtiges Beispiel hierzu ist die Ergänzung der neuen erneuerbaren Energien. Die zunehmende stochastische Stromproduktion kann mit Erdgas – insbesondere in Verbindung mit der Wärmeproduktion und zukünftig auch mit der Power-to-gas-Technologie – zum gegenseitigen Nutzen kompensiert und so das ganze Energiesystem stabilisiert werden.

Was sind die aus Ihrer Sicht wesentlichen aktuellen Herausforderungen für die Gasindustrie aufgrund der in Kraft gesetzten Verbändevereinbarung?

Es geht darum, eine optimale Balance zwischen guten Rahmenbedingungen für den Industriestandort Schweiz mit wettbewerbsfähigen Erdgaspreisen und den aufgrund des Auftrages des Bundes zur Sicherstellung der Landesversorgung mit Erdgas eingegangenen Verpflichtungen der Erdgaswirtschaft mit Langfristverträgen zu finden. Die Wünsche zur Weiterentwicklung vonseiten der Industrie wurden bereits in der unterzeichneten Verbändevereinbarung aufgenommen. Zudem gilt es, die gemachten Erfahrungen gemeinsam mit den Grosskunden zu beurteilen und gegebenenfalls weitere Anpassungen vorzunehmen. Ganz wesentlich für uns ist, dass mit der Verbändevereinbarung die Kundenzufriedenheit bereits markant gestiegen ist und alle hängigen Verfahren zurückgezogen wurden.

«Ganz wesentlich für uns ist, dass mit der Verbändevereinbarung die Kundenzufriedenheit bereits markant gestiegen ist und alle hängigen Verfahren zurückgezogen wurden.»

Wie beurteilen Sie die mit der Verbändevereinbarung erzielte Transparenz im Schweizer Gasmarkt?

Sie ist deutlich erhöht worden. Die Industriekunden bzw. die potenziellen Lieferanten können nun auf der Website der Koordinationsstelle Durchleitung (KSDL) die veröffentlichten Netznutzungsentgelte der betroffenen Netzbetreiber aller Druckstufen und alle relevanten Dokumente für den Netzzugang abrufen. Meine Gespräche mit grösseren Kunden, welche den Lieferanten frei wählen können, bestätigen diesen Eindruck.

Wann rechnen Sie persönlich mit einer vollständigen Gasmarktöffnung analog der für das Jahr 2015 geplanten vollständigen Strommarktliberalisierung?

Die primäre Erwartungshaltung einer Marktliberalisierung begründet sich darin, dass durch eine gesteigerte Effizienz bzw. durch den Wegfall einer Monopolrendite die durchschnittlichen Kosten für die Kunden sinken sollen. Hier liegt auch bereits ein grundsätzlicher Unterschied zum Energieträger Strom. Einerseits befindet sich Erdgas seit jeher in einem Substitutionswettbewerb mit anderen Energieträgern und andererseits wurde mit der Verbändevereinbarung nun ein Instrument geschaffen, das dem Industriekundensegment im globalen Standortwettbewerb die Möglichkeit bietet, sein Erdgas beliebig zu beschaffen. Zusätzlich kann davon ausgegangen werden, dass ein vollständiger Gas-zu-Gas-Wettbewerb über alle Segmente zusätzliche Prozesse und Schnittstellen erfordert, welche die Konkurrenzfähigkeit von Erdgas insgesamt gegenüber anderen Energieträgern beeinträchtigen könnten. Insofern besteht mit Blick auf den volkswirtschaftlichen Nutzen aus unserer Sicht beim Erdgas ein geringerer Handlungsbedarf für eine vollständige Marktöffnung.

Gemäss unserer Studie geht eine Mehrheit der Gasversorgungsunternehmen davon aus, dass sich die regulatorischen Rahmenbedingungen für Erdgas in den kommenden Jahren weiter verschlechtern werden? Teilen Sie diese Einschätzung?

Die Rahmenbedingungen der Erdgaswirtschaft haben sich schon immer verändert und werden sich weiter verändern. Das ist Teil des unternehmerischen Handelns. Diejenigen sind erfolgreich, die sich mit den dadurch veränderten Optionen auseinandersetzen, die sich anbietenden Chancen nutzen und sich entsprechend darauf einstellen.

«Das zentrale Thema in diesem Jahr ist die nachhaltige Positionierung von Erdgas in der Wahrnehmung von Politik und Bevölkerung.»

Bei welchen ausländischen Unternehmen erwarten Sie in naher Zukunft Anstrengungen für einen Markteintritt ins Endkundengeschäft in der Schweiz?

Dies dürften wohl ausländische Unternehmen sein, die bereits heute in anderen liberalisierten Märkten aktiv sind und über Erfahrungen ausserhalb des Heimmarktes verfügen. Erste Unternehmen sind bereits aktiv in der Schweiz. In Zukunft könnten auch in- und ausländische Stromlieferanten dazukommen. Wir sehen dies grundsätzlich positiv, können wir doch so beweisen, dass wir unsere Produkte schon heute

konkurrenzfähig anbieten. Dies haben wir mehrfach bestätigt gesehen – und es freut uns auch –, sind doch einige im freien Markt beschaffende Kunden wieder zu ihrem angestammten Versorger zurückgekehrt.

«Persönlich schätze ich die Wahrscheinlichkeit einer Konsolidierung grösser ein als eine Fraktionierung durch zusätzliche Anbieter.»

Was sind aus Ihrer Sicht die Gründe, dass die Schweizer Gasversorgungsunternehmen primär bestehende Kunden halten und keine neuen Kunden akquirieren wollen? Ist diese Strategie aus Ihrer Sicht langfristig nachhaltig?

Die Erfahrungen im Ausland haben gezeigt, dass in liberalisierten Märkten die Erfolgsrate von Marketing- und Vertriebsaktivitäten im eigenen Netzgebiet am höchsten ist. Beispielsweise haben in Deutschland eine Vielzahl von Stadt- und Kommunalwerken die Liberalisierung der Strom- und Erdgasmärkte erfolgreich gemeistert. Dabei spielten insbesondere die lokale Verankerung und die Kundennähe eine zentrale Rolle. Dieses Vertrauen der Kunden in ihren angestammten Versorger gibt es auch in der Schweiz. Solange es den hiesigen Gasversorgern gelingt, preislich attraktive Produkte anzubieten, wird aus meiner Sicht auch in der Schweiz eine ähnliche Entwicklung stattfinden. Zusätzlich befinden sich die schweizerischen Gasversorgungsunternehmen mehrheitlich im Besitz der öffentlichen Hand. Daher fehlt vielfach auch der Auftrag zur Expansion ausserhalb des eigenen Netzgebietes. In Abhängigkeit von der zukünftigen Entwicklung kann oder muss dieser Aspekt jedoch neu beurteilt werden.

Wie wird sich die Beschaffung der Schweizer Gasversorgungsunternehmen mittelfristig verändern? Welche Rolle wird die Swissgas dabei in Zukunft spielen?

Ich gehe davon aus, dass der Anteil von kurzfristigen Produkten am Mix des Beschaffungsportfolios weiter zunehmen wird. Die Beschaffung wird sich zukünftig noch stärker an den Vertriebsportfolios der Gasversorgungsunternehmen bzw. an deren konkreten Kundenbedürfnissen orientieren und entsprechend flexibler werden. Swissgas, ihre Tochtergesellschaft Swiss Energy Trading (SET) und die Regionalgesellschaften verfügen über die erforderlichen Fähigkeiten, weiterhin eine wichtige Rolle bei der Beschaffung für die Gasversorgungsunternehmen zu spielen. Wir sind uns aber bewusst, dass unsere erbrachte Leistung vermehrt gegenüber dem Markt gemessen wird.

Welche Bedeutung werden langfristige Beschaffungsverträge im Portfolio der Swissgas in zehn Jahren haben?

Vermutlich werden langfristige Beschaffungsverträge mit entsprechenden Transportkapazitäten auch zukünftig eine wichtige Rolle spielen. Gegenwärtig ist im europäischen Kontext ein Trend zu kürzeren Vertragslaufzeiten sowie zu einer stärkeren Indexierung an die Spotmärkte erkennbar. In zehn Jahren dürften vor allem aus Gründen der Versorgungssicherheit und eines ausgewogenen Portfolios die langfristigen Verträge zwischen 30% und 40% der Beschaffung ausmachen, kaum weniger. Ich vergleiche diese Situation gerne mit dem Hypothekenmarkt. In den letzten 40 Jahren waren die LIBOR-Hypotheken mit wenigen Ausnahmen immer günstiger als variable oder Festhypotheken. Dennoch sind mehr Immobilien mit variablen und Festhypotheken finanziert. Ein wesentlicher Treiber für diese Entwicklung sind sicherlich auch die längerfristige Planbarkeit und der kleinere Aufwand aus Sicht der Kunden.

«Dabei spielten insbesondere die lokale Verankerung und die Kundennähe eine zentrale Rolle.»

Werden sich zentrale Gaskombikraftwerke in der Schweiz als Übergangslösung zu den auslaufenden Betriebsbewilligungen der Kernkraftwerke durchsetzen?

Mit dem Atomausstieg müssen rund 40% des Stroms ersetzt werden. Allein mit erneuerbaren Energien wird dies in der Zeitspanne bis zum Jahr 2050 nicht möglich sein. Sicher wird dabei Erdgas als Überbrückungstechnologie ebenfalls eine Rolle spielen müssen. Gegenwärtig sind die Rahmenbedingungen für Gaskombikraftwerke sehr ungünstig. Einerseits ist derzeit die Differenz zwischen Strom- und Gaspreis zu klein, um damit in der Schweiz ein Gaskombikraftwerk wirtschaftlich betreiben zu können. Andererseits sind die regulatorischen Hürden hoch und die Akzeptanz von fossilen Grosskraftwerken in der Bevölkerung eher gering. Wir von der Erdgaswirtschaft favorisieren die dezentrale Wärme-Kraft-Kopplung. Sie ist effizient mit einem Gesamtwirkungsgrad von über 90% und liefert insbesondere in den verbrauchsintensiven Wintermonaten gleichzeitig nutzbaren Strom und Wärme. Zudem ist die Wärme-Kraft-Kopplung eine bewährte und sichere Technologie und hat in der Bevölkerung eine stärkere Befürwortung.


Wie sieht der Schweizer Gasmarkt aus struktureller Sicht in fünf Jahren aus? Erwarten Sie eher eine Konsolidierung der bestehenden Anbieter oder eine weitere Fragmentierung durch zusätzliche Anbieter?

Prognosen sind im heutigen Zeitpunkt schwierig, vieles ist im Fluss. Es wird einerseits eine Konsolidierung mit Kooperationen und Übernahmen geben, andererseits sind auch zusätzliche Anbieter wahrscheinlich. Persönlich schätze ich die Wahrscheinlichkeit einer Konsolidierung grösser ein als eine Fraktionierung durch zusätzliche Anbieter.

Im Strom gibt es für den «Backbone», das Höchstspannungsnetz, seit dem 1. Januar 2013 nur noch einen Verantwortlichen, die Swissgrid. Halten Sie ein solch tiefgreifendes Unbundling auch im Gas für möglich?

Grundsätzlich ist dies denkbar. Primär wird die Frage sein, ob eine Steigerung der betrieblichen Effizienz bei gleichbleibend guter Versorgungssicherheit erzielt werden könnte und ob die bisherigen Eigentümer ausreichend entschädigt würden.

Herr Stutz, wir bedanken uns für Ihre Zeit und das interessante Gespräch.



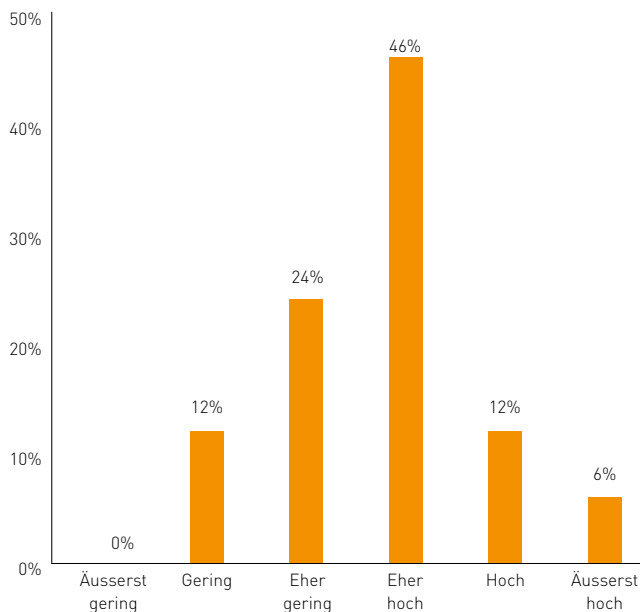
Erweiterung der netzzugangsberechtigten Kunden früher als geplant

Ablösung der Verbändevereinbarung durch ein Gasversorgungsgesetz

Verschlechterung der regulatorischen Rahmenbedingungen

ABBILDUNG 1

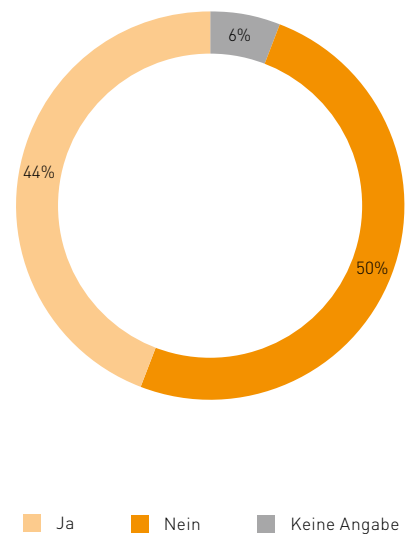
Wie stark schätzen Sie den Einfluss der Verbändevereinbarung auf Ihr Unternehmen ein?



Die Mehrheit der Entscheidungsträger (64%) innerhalb der Gasbranche geht davon aus, dass die VV einen tendenziell eher hohen bis äusserst hohen Einfluss auf ihr Unternehmen haben wird (Abbildung 1). Die mittleren und grösseren GUV¹, welche die meisten von der VV betroffenen Grossverbraucher im Kundenportfolio haben, sehen sich dabei stärker mit den Auswirkungen der VV konfrontiert als kleinere GUV. Gleichzeitig gehen lediglich 6% der Studienteilnehmer davon aus, dass alle von der VV betroffenen Unternehmen per 1. Oktober 2012 die diesbezüglichen Anforderungen vollständig umgesetzt haben. 69% gehen von einer vollständigen Umsetzung bei mehr als der Hälfte der GUV aus. 25% erwarten dies bei weniger als der Hälfte der Versorger. Es ist somit ein beachtlicher Nachholbedarf bei den GUV in Bezug auf die unternehmensinterne Implementierung der VV und der entsprechenden Richtlinien zu erwarten.

ABBILDUNG 2

Die Anzahl der Kunden, welche gemäss der Verbändevereinbarung den Netzzugang beantragen können, ist eingeschränkt. Gehen Sie davon aus, dass diese Bedingungen bis zum Gasjahr 2015/2016 bestehen bleiben?



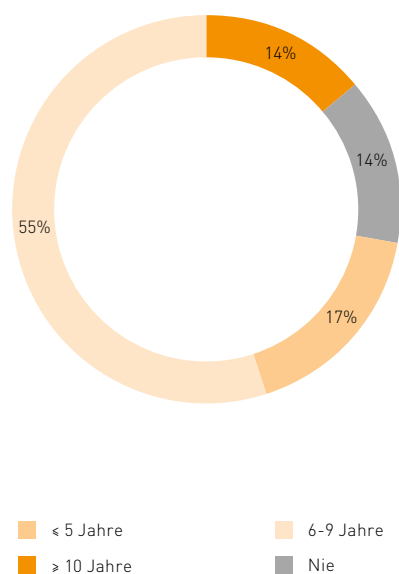
Die Anforderungen für die Netzzugangsberechtigung seitens der Kunden wurden im Rahmen der VV definiert. Die beiden wesentlichen Zulassungskriterien sind neben einer vertraglichen Transportkapazität von mindestens 200 Nm³/h der primäre Einsatz von Erdgas als Prozessenergie bei gewerblichen und industriellen Produktions- und Fertigungsverfahren. Derzeit sind rund 150 energieintensive Kunden zu einem Netzzugang berechtigt.² Diese Kunden verbrauchen rund 30–40% des im Inland distribuierten Erdgases. Die Hälfte der Studienteilnehmer (50%) geht davon aus, dass diese Definition der netzzugangsberechtigten Kunden und auch die per Gasjahr 2015/2016 angestrebte Absenkung der minimalen vertraglichen Transportkapazität auf 150 Nm³/h zu restriktiv gewählt wurde bzw. nicht gehalten werden kann (Abbildung 2). Insbesondere gehen sie davon aus, dass der Verwendungszweck von einem reinen Prozesseinsatz auch auf die Strom- und Wärmeproduktion erweitert werden sollte.

¹ GUV mit einem jährlichen Absatz über 500 GWh.

² Swissgas (2013): Erdgastagung 2013.

ABBILDUNG 3

Wann wird Ihrer Meinung nach der Erdgasmarkt analog dem Strommarkt durch ein eigentliches Gasversorgungsgesetz reguliert?



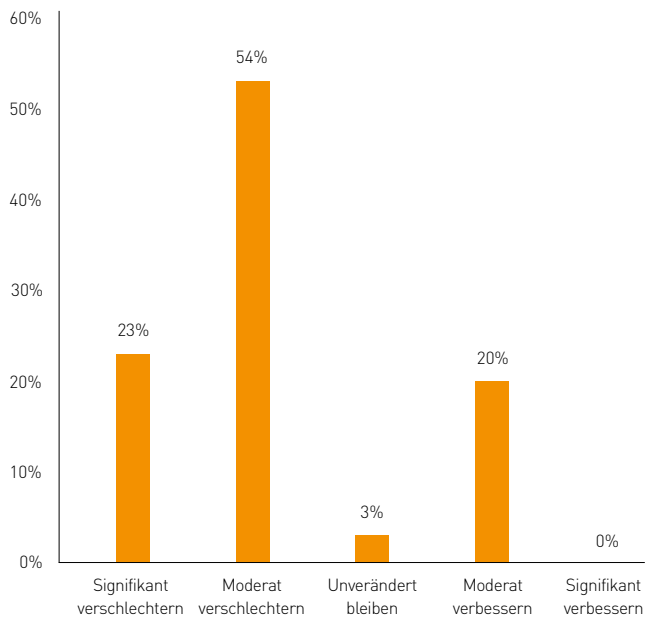
Die grosse Mehrheit der GVV (86 %) geht davon aus, dass ein eigentliches Gasversorgungsgesetz, analog den gesetzlichen Rahmenbedingungen beim Strom, die bestehenden Regelungen ersetzen wird (Abbildung 3). Dies ist insbesondere beachtenswert, als in der Branche tendenziell die Meinung vorherrscht, dass für eine vollständige Liberalisierung des Gasmarktes keine Notwendigkeit und Dringlichkeit besteht. Der Hintergrund zu dieser Feststellung ist, dass sich Erdgas bereits heute in einer Wettbewerbssituation zu anderen Energien befindet. Eine mit einer Liberalisierung verbundene weiterführende Regulierung würde aufgrund der damit verbundenen zusätzlichen Aufgaben (z.B. Einführung eines Regulierungsmanagements) zu höheren Kosten führen. Dadurch würde die Konkurrenzfähigkeit von Erdgas gegenüber anderen Energien (insbesondere Heizöl) negativ beeinflusst. 55 % der Studienteilnehmer erwarten eine mittelfristige Einführung eines Gasversorgungsgesetzes innerhalb von sechs bis neun Jahren. Nur 17 % der GVV erwarten eine raschere gesetzliche Regelung.

Mit der VV haben energieintensive Kunden die Möglichkeit, den Lieferanten frei zu wählen. Dies vermindert den Druck auf eine zusätzliche Regulierung. Ziel der Branche ist es, eine weiterführende Regulierung und die damit verbundenen zusätzlichen Kosten zu vermeiden. Die Erfahrung im Ausland zeigt jedoch in eine andere Richtung. Die beiden freiwillig ausgehandelten VV³ in Deutschland scheiterten letztlich, weil sie sich als ein zu wenig effektives Werkzeug für eine (Teil-) Marktliberalisierung erwiesen und vonseiten der Verbraucher stark kritisiert wurden. Dies impliziert, dass eine weiterführende Regulation des Schweizer Gasmarktes einerseits über die Akzeptanz der VV der Verbraucher und andererseits durch die Priorisierung der politischen Agenda bestimmt wird. Letztere kann massgeblich von einem geringeren öffentlichen Interesse am Strom nach der anstehenden Revision des Stromversorgungs- (StromVG) und Energiegesetzes (EnG) und von den Verhandlungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union bezüglich eines Energieabkommens geprägt werden.

³ VV I (2001) und VV II (2002).

ABBILDUNG 4

Wie werden sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen unter dem Einfluss der aktuellen Diskussionen zur «Energiewende» für die Erdgaswirtschaft aus Sicht der Versorger in den kommenden zehn Jahren entwickeln?



Rund drei Viertel der Studienteilnehmer (77%) erwarten in den kommenden zehn Jahren eine Verschlechterung der gesetzlichen Rahmenbedingungen für Erdgas (Abbildung 4). Insbesondere wird eine weitere Verschärfung der Energiegesetzgebung inkl. Anhebung der CO₂-Abgabe erwartet. Während kleinere und mittlere GUV⁴ eher eine pessimistische Entwicklung der regulatorischen Rahmenbedingungen prognostizieren, sehen grössere Unternehmen auch Chancen für Erdgas im Rahmen der Energiestrategie 2050. Dabei werden entgegen der Energiestrategie des Bundesrates grössere zentrale Stromproduktionsanlagen (Gaskombikraftwerke) eher eine untergeordnete Rolle für die Branche spielen. Vielmehr werden die Chancen in einer zunehmenden Konvergenz zwischen der Strom- und Erdgasinfrastruktur und der dezentralen Stromproduktion (Wärme-Kraft-Kopplung) gesehen.

EXKURS: HINTERGRUND DER VERBÄNDEVEREINBARUNG

Das Rohrleitungsgesetz beschreibt seit seiner Inkraftsetzung per 1. März 1964 in Artikel 13 die Transportpflicht der Gasnetzbetreiber zugunsten Dritter gegen ein angemessenes Entgelt. Dieser rudimentär gehaltene Artikel blieb bis zu dem Zeitpunkt unverändert, als zwei Industrieunternehmen die Durchleitung einer ausländischen Belieferung mit Erdgas durchsetzen wollten. Weil dieses Unterfangen aus Sicht der Unternehmen nicht erfolgreich war, gelangten diese mit dem Antrag an das Bundesamt für Energie (BFE), die Preise und Bedingungen für den Gastransport festzulegen. Gegen die daraus resultierende Zwischenverfügung klagte das betroffene Gasversorgungsunternehmen beim Bundesverwaltungsgericht, welches feststellte, dass das BFE nicht zuständig sei und somit auf den Antrag der beiden Industrieunternehmen nicht eingetreten werden kann. Die Rechtsprechung führte somit zu unterschiedlichen Zuständigkeiten bei der Beurteilung des Netzzugangs und den damit verbundenen Bedingungen: Bei Leitungen mit einem Druck > 5 bar wurde das BFE als streitentscheidende Behörde eingesetzt, bei Leitungen mit einem Druck < 5 bar entscheidet die Wettbewerbskommission (WeKo) gestützt auf das Kartellgesetz. Weil Erdgas mehrheitlich über alle Druckstufen distribuiert wird, entspricht eine solche komplexe Regelung nicht den Marktanforderungen. So hätte ein Durchleitungsbegehren eines Endkunden durch unterschiedliche Behörden beurteilt werden müssen, wobei sich deren Entscheidungen nicht an detaillierten gasspezifischen Regelungen orientiert hätten. Dies entsprach nicht dem Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den GUV und ihren Kunden. Ebenso war es nicht im Interesse der Parteien, eine langwierige und aufwendige Entwicklung eines Gasversorgungsgesetzes mit ungewissem Ausgang abzuwarten. Aus diesem Grunde wurde die VV zwischen dem Verband der Schweizerischen Gaswirtschaft (VSG) und den industriellen Gaskunden entwickelt. Die VV trat per 1. Oktober 2012 in Kraft. Aktuell erfüllen rund 150 Unternehmen die wesentlichen Kriterien der VV (> 200 Nm³/h und Einsatz als Prozessenergie) und können auf ihren Wunsch hin die Netzzugangsberechtigung bei der KSDL beantragen. Derzeit profitieren rund zehn Unternehmen von einer Drittlieferung. Diese Energielieferungen betragen rund eine Terrawattstunde bzw. 8% des gesamtschweizerischen Industrie gasverbrauchs.

⁴ GUV mit einem jährlichen Absatz unter 1'000 GWh.

Wechselquoten auf dem Niveau
des angrenzenden Auslands

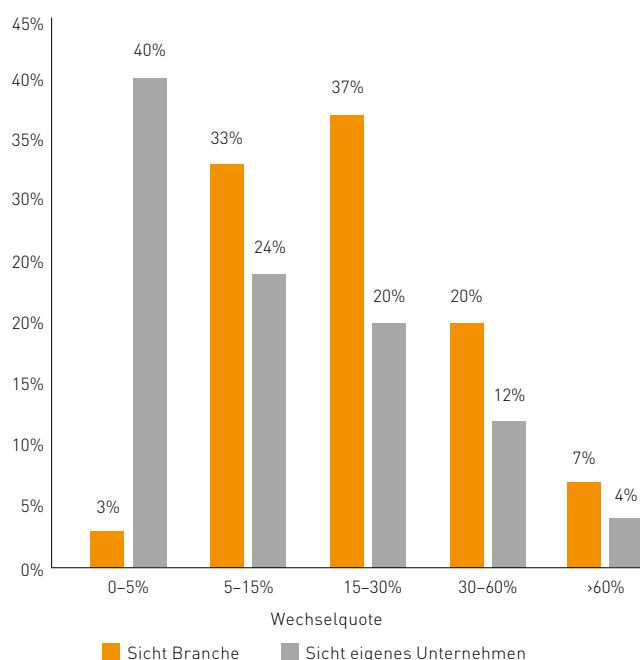
Grösster Wettbewerbsdruck von
reinen Vertriebsgesellschaften

Fokussierung auf
bestehende Kunden und
mehr Kundenorientierung



ABBILDUNG 5

Welche Wechselquote erwarten Sie bei den industriellen Grosskunden in den kommenden fünf Jahren?



Die Mehrheit der an der Studie teilnehmenden Unternehmen ist der Ansicht, dass in den kommenden fünf Jahren ein beachtlicher Anteil der industriellen Kunden ihren bestehenden Anbieter wechseln wird (Abbildung 5). Diese Erwartungshaltung entspricht einer mittleren jährlichen Wechselquote von rund 5.0% und ist vergleichbar mit den Erfahrungswerten im (liberalisierten) österreichischen und deutschen Gasmarkt. Während in Österreich die durchschnittliche Wechselquote im Segment der lastganggemessenen Kunden in den letzten fünf Jahren bei rund 5.6% pro Jahr lag⁵, wurde in Deutschland während dieser Zeitspanne eine relative Wechselquote⁶ von rund 7.1% gemessen.⁷ Die Mehrheit der schweizerischen Unternehmen ist jedoch überzeugt, dass das Wechselverhalten der eigenen industriellen Kunden im Vergleich zur Gesamtbranche wesentlich geringer ausfällt. Dies wollen die Unternehmen durch eine Steigerung der eigenen Kompetenzen im Bereich der Kundenbetreuung und durch preislich attraktive Angebote erreichen (Abbildung 6). Spartenübergreifenden Angeboten wird eine untergeordnete Rolle zugeschrieben, obwohl beispielsweise in der Telekommunikation kombinierte

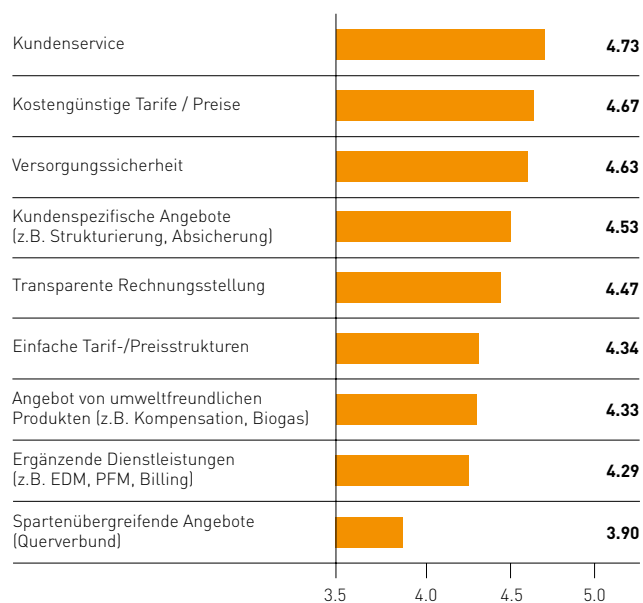
⁵ Energie-Control GmbH (2013): Liberalisierungseffekte im österreichischen Erdgasmarkt.

⁶ Im Bezug auf die Erdgasabgabe.

⁷ Bundesnetzagentur (2012): Monitoringbericht 2012.

ABBILDUNG 6

Bei welchen Themen will sich Ihr Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern differenzieren, um bisherige Grosskunden zu binden und/oder neue Grosskunden zu gewinnen?



Skala: 1 = unwichtig, 6 = höchste Wichtigkeit

Produkte («Quadruple Play»: Festnetz – Mobile – Internet – TV) auch im Bereich der Geschäftskunden nicht mehr wegzudenken sind und gleichzeitig auch zukünftig von einer stärkeren Konvergenz zwischen Strom- und Gasnetzen ausgegangen wird.

Die GUV erachten das Gewinnen und Halten von qualifiziertem Personal als wichtigstes Differenzierungsmerkmal (Abbildung 7), um im Wettbewerb langfristig bestehen zu können. Es zeichnen sich hier Parallelen zur Entwicklung im Strommarkt ab, in welchem nach wie vor eine starke Nachfrage nach Fachkräften mit spezifischem Branchen-Know-how herrscht. Bei den Elektrizitätsversorgungsunternehmen wurden im Zuge der per 1. Januar 2009 in Kraft getretenen Teilmarktliberalisierung und auch im Hinblick auf den geplanten zweiten Marktöffnungsschritt insbesondere im Bereich Handel und Vertrieb neue Funktionen geschaffen. Einen ebenfalls hohen Stellenwert für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit wird der Steigerung der betrieblichen Effizienz, der verstärkten Kundenbindung und Investitionen im Bereich der erneuerbaren Energien eingeräumt.

ABBILDUNG 7

Welche Themen sind gegenwärtig für Ihr Unternehmen besonders wichtig, damit es langfristig im Wettbewerb bestehen kann?



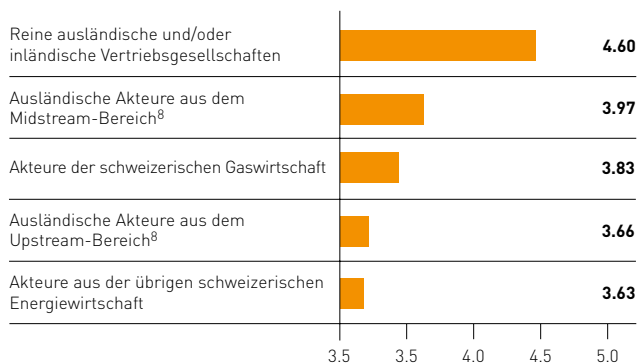
Skala: 1 = unwichtig, 6 = höchste Wichtigkeit

Letzteres scheint unter Berücksichtigung der Differenzierungsmerkmale für Grosskunden (Abbildung 6) eher für kleinere und mittlere Endkunden und für den Dialog mit der Politik und der Öffentlichkeit relevant. Bei Grosskunden wird dem Angebot von umweltfreundlichen Produkten eine untergeordnete Bedeutung beigemessen.

Die Akquisition von Kunden ausserhalb des eigenen Netzgebietes wird derzeit als verhältnismässig unwichtiges Thema genannt. Dies deutet insbesondere unter dem Aspekt, dass eine jährliche Wechselquote bei Grosskunden von rund 5.0% erwartet wird (Abbildung 5), auf eine tendenziell reaktive Strategie hin. Die Unternehmen wollen sich primär auf das Halten der bestehenden Kunden im eigenen Netzgebiet fokussieren und nicht neue Kunden ausserhalb des eigenen Netzgebietes akquirieren. Aus betrieblicher Perspektive erscheint dies wirtschaftlich rational, weil ein aktives Angehen von Grosskunden ausserhalb des angestammten Versorgungsgebietes zu einem höheren Vertriebsaufwand führen würde. Zudem kann eine Differenzierung zum bisher versorgenden Mitbewerber aufgrund der bestehenden Beschaffungsstruktur im heutigen Umfeld nur schwer erreicht werden.

ABBILDUNG 8

Wer sind die Wettbewerber in einem zukünftigen schweizerischen Gasmarkt?



1 = kein Wettbewerb, 6 = höchste Wettbewerbsintensität

Aus Marktperspektive stellt sich aber die Frage, wie die bisherigen Akteure ihren jeweiligen Marktanteil ohne die Akquisition von Neukunden – zwangsläufig ausserhalb des bisherigen Netzgebietes – halten wollen.

Dieses reaktive Wettbewerbsverhalten der heutigen Marktteilnehmer deckt sich insgesamt mit deren Erwartungshaltung in Bezug auf die zukünftige Wettbewerbssituation. Die GVU erwarten die stärkste Konkurrenzierung im eigenen Versorgungsgebiet durch reine ausländische und/oder inländische Vertriebsgesellschaften (Abbildung 8). Diese Erwartung ist möglicherweise von ersten Markteintrittsbemühungen ausländischer Handelsgesellschaften in jüngster Zeit geprägt. Die zukünftige Wettbewerbswahrnehmung ist jedoch stark von der Grösse des GVU abhängig. Während kleinere und mittlere GVU⁹ eher von einer Konkurrenzsituation mit anderen, bereits bestehenden schweizerischen Gasversorgern und Stromanbietern ausgehen, sehen die grossen GVU die Gefahr eher in einem Markteintritt durch ausländische Gesellschaften, welche einen direkten Zugang zu den Beschaffungsmärkten haben und teilweise auch über die für den «Kauf» von Marktanteilen erforderliche Finanzkraft verfügen.

EXKURS: LIBERALISIERUNG – KONSOLIDIERUNG ODER FRAGMENTIERUNG?

Seit der vollumfänglichen Marktöffnung in Deutschland im Jahr 2005 erhöhte sich die Anzahl der Erdgasanbieter massgeblich. In den letzten beiden Jahren stieg die Anzahl kontinuierlich von 784 auf 844 bzw. 3.8% pro Jahr.¹⁰ Dieser Anstieg in der Anzahl der Anbieter führte zu einer entsprechend höheren Wettbewerbsintensität. So konnten Gewerbebetriebe in Deutschland statistisch gesehen im Durchschnitt aus 63 Anbietern¹¹ ihren Erdgaslieferanten auswählen.¹² Entgegen der häufig formulierten Erwartung, dass ein liberalisierter Markt zu einer Konsolidierung führt, nahm im deutschen Gasmarkt die Anzahl der Lieferanten

(zumindest in dieser ersten Phase der vollständigen Marktöffnung) zu. Insgesamt ist der Gasmarkt in Deutschland bislang von einer geringen Wettbewerbsintensität und einem geringen Wechselverhalten geprägt. Aus Sicht von typischen Anbietern entwickeln sich der Gas- und Strommarkt sehr ähnlich. Es sind grundsätzlich drei strategische Stossrichtungen der Unternehmen ersichtlich, wobei die (klassischen) Standardanbieter zwar weitaus am häufigsten vertreten sind, jedoch die geringsten Zuwachsraten aufweisen.

ANBIERTERTYP	STANDARD	DISCOUNTER	ÖKOANBIETER
DIFFERENZIERUNGSMERKMALE	<ul style="list-style-type: none"> Moderate Preisvorteile ggü. der Grundversorgung Marktüblicher Leistungsumfang 	<ul style="list-style-type: none"> Preisaggressive Positionierung Kopplung der Angebote (z.B. Mengenpakete, Vorkasse) Reduzierte Servicequalität oder kostenpflichtiger Service Auch Ökogas im Angebot 	<ul style="list-style-type: none"> Premiuanbieter durch ökologische (Biogas) oder kompen-sierte Energieprodukte Empfehlung von umwelt-affinen NGO und i.d.R. höhere Glaubwürdigkeit ggü. Standardanbietern mit ökologischen Produkten Förderung von innovativen Lösungen (z.B. Power-to-gas)
BESCHREIBUNG	<ul style="list-style-type: none"> Vorwiegend integrierte Energieversorger Zweitmarken von etablierten Anbietern Geringe Zuwachsraten 	<ul style="list-style-type: none"> Vorwiegend (neue) unabhängige Anbieter Starke Zuwachsraten 	<ul style="list-style-type: none"> Vorwiegend (neue) unabhängige Anbieter Starke Zuwachsraten
BEISPIELE	<ul style="list-style-type: none"> eprimo E WIE EINFACH Klassische Stadtwerke 	<ul style="list-style-type: none"> FlexGas gas.de DISCOUNTER-ENERGIE 	<ul style="list-style-type: none"> Greenpeace Energy LichtBlick Polarstern

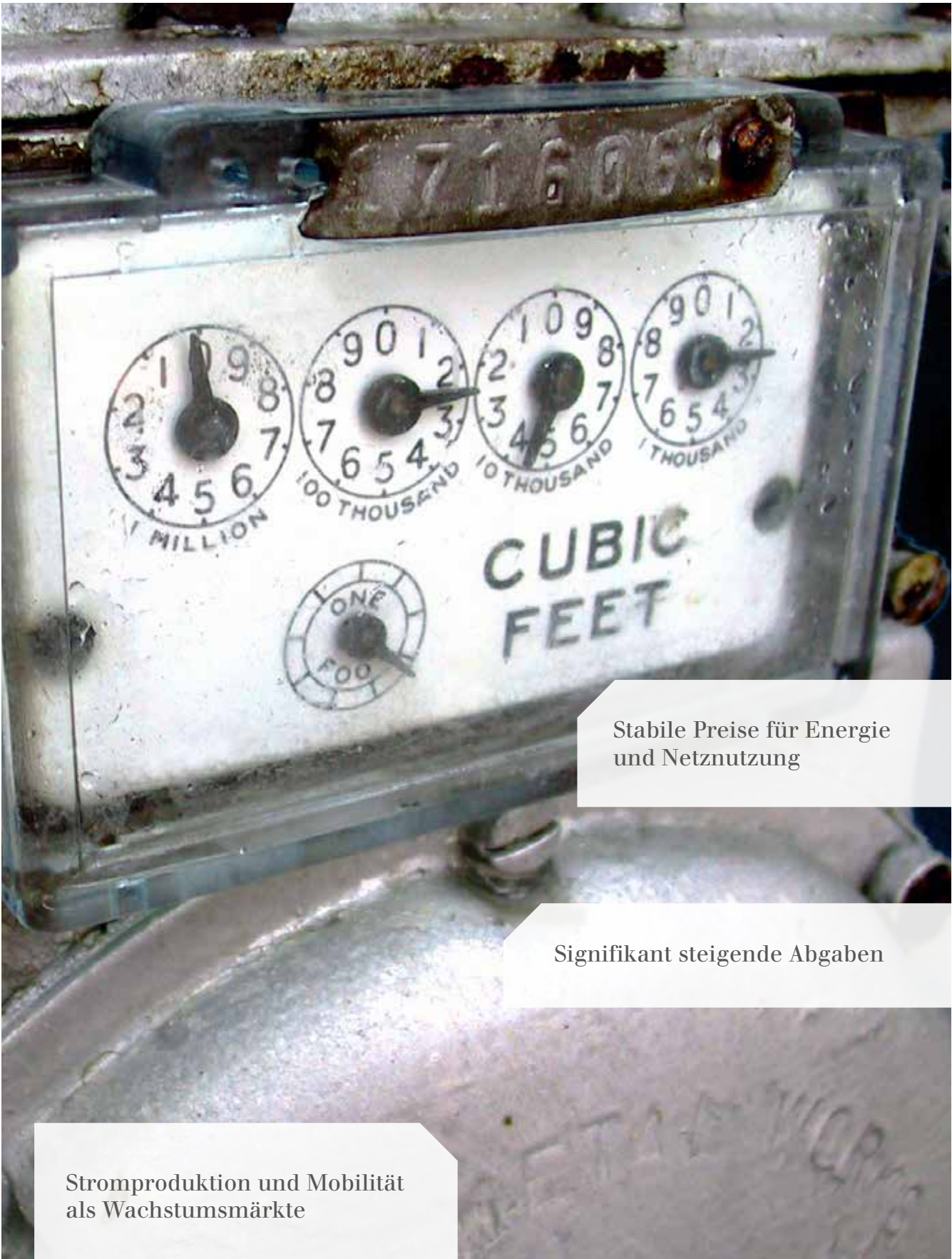
⁸ Upstream: Unternehmen im Bereich Exploration und Produktion.
Midstream: Unternehmen im Bereich Ferntransport.
Downstream: Unternehmen im Bereich Verteilung und Vertrieb gegenüber Endkunden.

⁹ GvU mit einem jährlichen Absatz unter 1'000 GWh.

¹⁰ Bundesnetzagentur (2012): Monitoringbericht 2012.

¹¹ Minimal 41 und maximal 92 Erdgasanbieter für dieses Segment.

¹² Verivox (2013): Energiemarktreport 2011/2012.



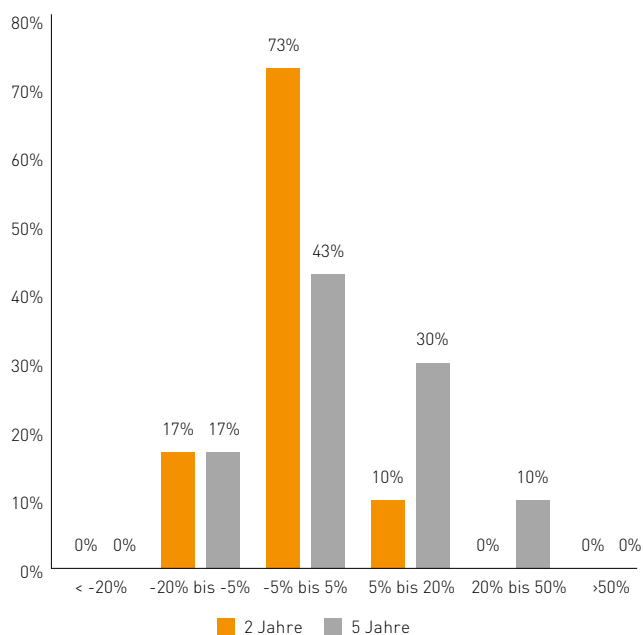
Stabile Preise für Energie und Netznutzung

Signifikant steigende Abgaben

Stromproduktion und Mobilität als Wachstumsmärkte

ABBILDUNG 9

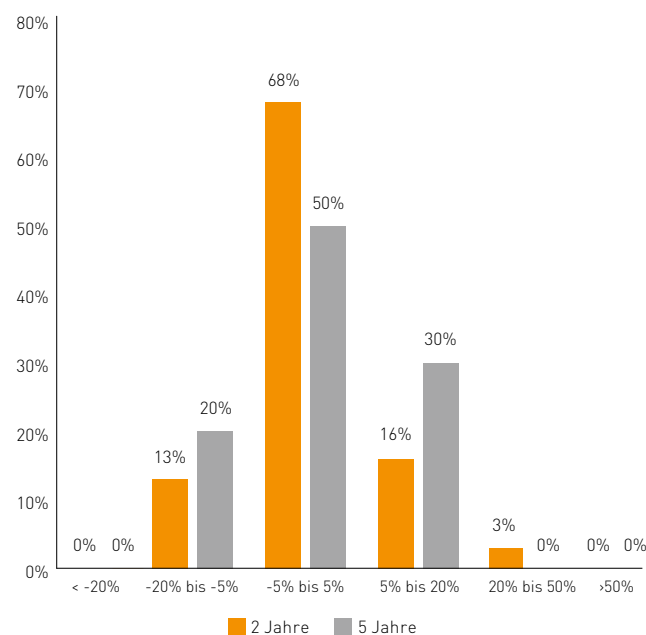
Welche relative Preisentwicklung erwarten Sie bei der Energie (Basis 2012)?



Die Mehrheit der GUV (90%) geht davon aus, dass die Beschaffungskosten für Erdgas in den kommenden zwei Jahren unverändert bleiben oder sogar leicht sinken werden (Abbildung 9). Über einen Zeitraum von fünf Jahren geht eine Mehrheit (73%) von einer stabilen Entwicklung oder einer moderaten Erhöhung des Preisniveaus aus. Einen nicht vernachlässigbaren Einfluss auf die langfristige Entwicklung der schweizerischen Erdgaspreise wird die zukünftige Beschaffungsstrategie der Swissgas¹³ nach dem schrittweisen Auslaufen der bisherigen langfristigen Lieferverträge haben. Ungeachtet der gegenwärtig tendenziell günstigeren Beschaffung an den Handelsmärkten können langfristige Lieferverträge aufgrund ihres grundsätzlich preisstabilisierenden Effekts auch in Zukunft eine wesentliche Bedeutung haben.

ABBILDUNG 10

Welche relative Preisentwicklung erwarten Sie bei der Netznutzung (Basis 2012)?



Bei den Entgelten für die Netznutzung (Abbildung 10) ist eine ähnliche Erwartungshaltung wie bei der zukünftigen Entwicklung der Energiepreise ersichtlich. In den kommenden zwei Jahren wird mehrheitlich von einer stabilen Situation ausgegangen (68%), anschliessend öffnet sich mittelfristig die Schere der Einschätzungen. Während die Hälfte der Studienteilnehmer auch innerhalb der kommenden fünf Jahre stabile Netzentgelte erwartet (50%), geht je eine Minderheit (20% bzw. 30%) von einer Reduktion bzw. einem Anstieg um 5% bis 20% aus. Diese Erwartung begründet sich einerseits durch einen höheren Aufwand für das Netzmanagement infolge der (Teil-) Marktliberalisierung und andererseits durch (möglicherweise regulatorisch getriebene) Effizienzgewinne bei Betrieb und Unterhalt.

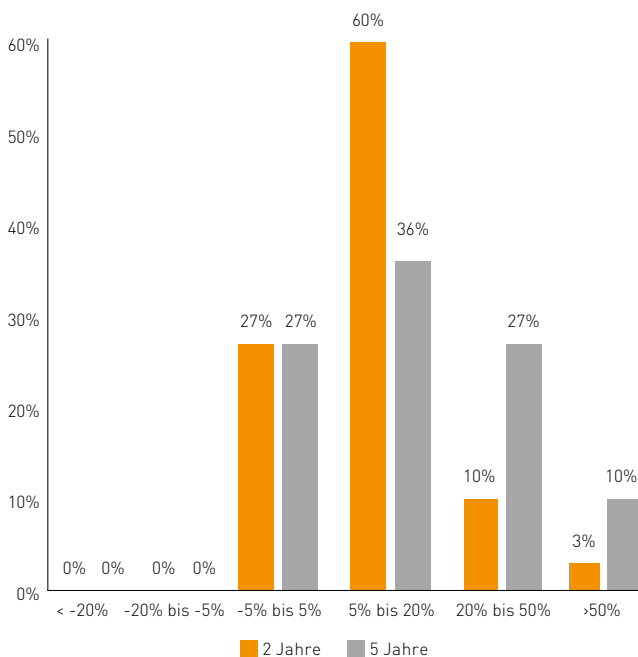
Eine mögliche Indikation zur zukünftigen Entwicklung der Netznutzungsentgelte in der Schweiz bringt ein Blick über die Landesgrenze. In Deutschland nahmen die Kosten für die Netznutzung im Bereich der Gewerbekunden zwischen 2007 und 2009 stark zu (26%). Seit dem Höchststand im Jahr 2009 nehmen die Netznutzungsentgelte infolge der per 1. Januar 2009 eingeführten Anreizregulierung wieder kontinuierlich mit rund 2.5% pro Jahr ab.¹⁴ Im deutschen Markt wird davon ausgegangen, dass in der zweiten Gas-Regulierungsperiode (2013–2017) die Netznutzungsentgelte weiter sinken werden.

¹³ Swissgas importierte im Gasjahr 2010/2011 rund 77% des schweizerischen Gesamterdgasverbrauchs (Bundesamt für Energie (BFE): Schweizerische Gesamtenergiestatistik 2011 und Swissgas: Geschäftsbericht 2011).

¹⁴ Bundesnetzagentur (2012): Monitoringbericht 2012.

ABBILDUNG 11

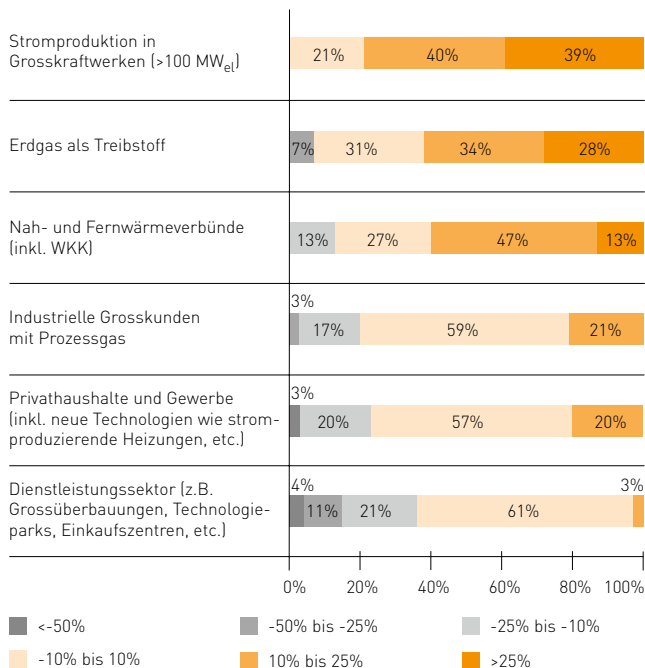
Welche relative Preisentwicklung erwarten Sie bei den Abgaben (Basis 2012)?



Im Bereich der Abgaben (Abbildung 11) wird in den kommenden Jahren eine starke Zunahme erwartet. Über 70% der Studienteilnehmer erwartet bereits in den nächsten zwei Jahren einen Anstieg von über 5%. In den nächsten fünf Jahren erachtet sogar über ein Drittel der Unternehmen (37%) einen Anstieg von über 20% als realistisch. Zum Vergleich: unter Ausklammerung der kostendeckenden Einspeisevergütung stiegen die Abgaben beim Strom zwischen 2009 und 2013 um rund 15%.¹⁵ Ein wesentlicher Treiber dieser erwarteten Entwicklung beim Erdgas ist die gegenwärtige Diskussion im Zusammenhang mit einer potenziellen Erhöhung der CO₂-Abgabe in der Schweiz.

ABBILDUNG 12

Welche mengenmässige Absatzentwicklung erwarten Sie bei den nachfolgenden Segmenten innerhalb der nächsten 15 Jahre?



Interessant ist der Blick auf die Einschätzungen der Branche zur zukünftigen Mengenentwicklung des schweizerischen Gasgeschäfts (Abbildung 12). In den kommenden 15 Jahren wird von den GUV ein teilweise substantielles Marktwachstum, primär bei der Stromproduktion mit Grosskraftwerken, in der Wärmeversorgung (inkl. Wärme-Kraft-Kopplung) und im Treibstoffbereich, erwartet. Bei den bisherigen Hauptverwendungen in der Industrie, in Privathaushalten, im Gewerbe sowie im Dienstleistungssektor erwarten die Studienteilnehmer insgesamt eine stabile Mengenentwicklung. Bei diesen Erkenntnissen gilt es anzumerken, dass in der Schweiz gegenwärtig noch keine gasbasierten Grosskraftwerke existieren und sich der aktuelle Bedarf im Mobilitätssektor auf einem geringen Niveau befindet. Gemäss ergänzenden Ausführungen der Studienteilnehmer verfügt im Wesentlichen die stromproduzierende Heizung über das Potenzial, die erwartete Absatzerosion im Bereich der Privathaushalte und des Gewerbes zumindest teilweise zu kompensieren.

¹⁵ Eidgenössische Elektrizitätskommission (2009/2013): Tarif-Rohdaten der schweizerischen Verteilnetzbetreiber.

EXKURS: PREISTENDENZEN IM EUROPÄISCHEN ERDGASMARKT

Im europäischen Erdgasmarkt sind gegenwärtig sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite mittel- bis langfristig preistreibende und -dämpfende Einflüsse festzustellen. Aufgrund der unsicheren zukünftigen Ausprägung dieser Einflüsse ist eine Prognose über die mittel- und langfristige Preisentwicklung schwierig. In der kurzen Frist sind weitere Faktoren für die Preisentwicklung von massgeblicher Bedeutung. Die Spotpreise an den Handelsplätzen werden unter anderem auch von

der Wetterentwicklung und der Verfügbarkeit von Transportkapazität bzw. dem Bestehen von Engpässen im Transportnetz beeinflusst. Ein weiterer wichtiger kurzfristiger Faktor ist die Stromproduktion aus stochastischen Energiequellen (insb. Wind). Bei starker Reduktion oder sogar Ausfall dieser Stromproduktion werden i.d.R. Gaskombikraftwerke zur Kompensation eingesetzt.

	ANGEBOT	NACHFRAGE
PREISTREIBEND	<ul style="list-style-type: none"> • Steigende Rohstoffpreise (insb. bei Erdöl) • Höhere Explorationskosten (insb. durch unkonventionelle Quellen) • Politische Interventionen (bspw. Osteuropa) 	<ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftliche Erholung im Euroraum • Ausbau von Kraftwerkskapazitäten (Gaskombikraftwerke / WKK-Anlagen)
PREISDÄMPFEND	<ul style="list-style-type: none"> • Vermehrte Förderung von unkonventionellem Gas • Erhöhung von LNG-Importkapazitäten • Neue Pipelines nach Europa 	<ul style="list-style-type: none"> • Steigende Kosten für CO₂-Kompensation • Geringere Nachfrage infolge der Klimaerwärmung



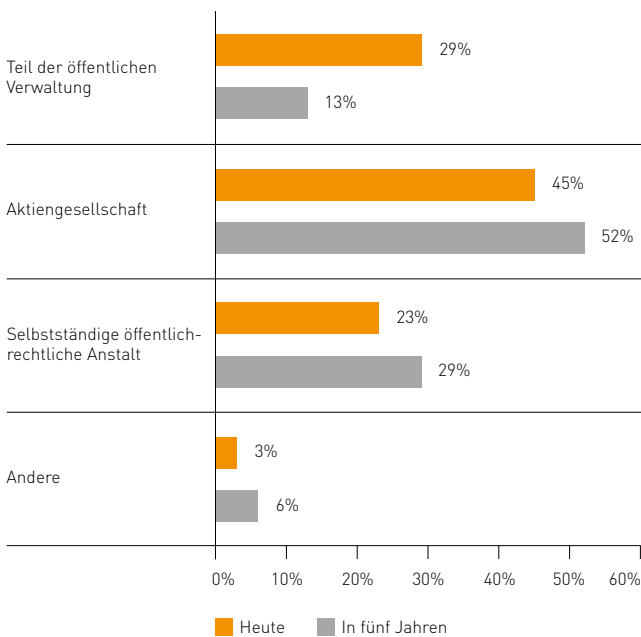
Konsolidierung aufgrund
steigender Anforderungen

Verstärktes Outsourcing
von Aktivitäten

40% der GUV erwarten
an einer Konsolidierung
zu partizipieren

ABBILDUNG 13

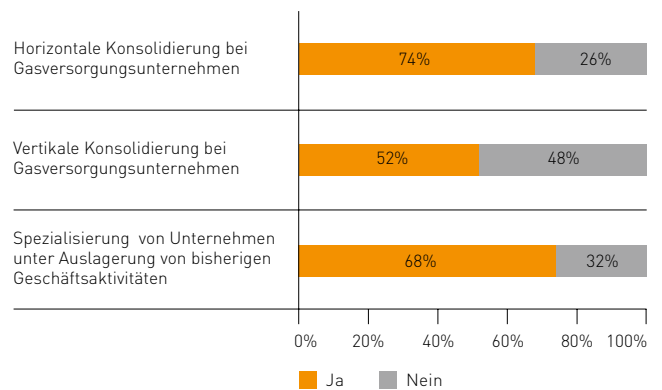
Wie ist Ihr Unternehmen heute rechtlich organisiert und welche rechtliche Organisation erwarten Sie in fünf Jahren?



Vielfach bieten schweizerische Energieversorgungsunternehmen sowohl Strom als auch Gas an. Diese sogenannten Querverbundunternehmen – häufig inkl. weiterer Infrastruktursparten wie beispielsweise der Wasserversorgung – sind insbesondere bei den Stadt- und Gemeindewerken die gegenwärtig vorherrschende Unternehmensstruktur. Rechtlich sind die Unternehmen meistens als Aktiengesellschaft (45%), als selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt (23%) oder als Dienststelle (29%) ausgestaltet (Abbildung 13). Dabei verliert die Organisation als Dienststelle und somit als Teil der öffentlichen Verwaltung zunehmend an Bedeutung. Die relative Mehrheit der GUV ist bereits heute als Aktiengesellschaft organisiert und es wird erwartet, dass dieser Anteil auch in den nächsten fünf Jahren weiter zunehmen wird. Dieser Trend scheint durch die Entwicklung des Strommarktes unterstützt zu werden. Neben den regulatorischen Vorgaben werden beim Strom insbesondere die zunehmende Bedeutung der strategischen und finanziellen Führung, die Ermöglichung von raschen und flexiblen Entscheidungen, die Sicherstellung des erforderlichen Handlungsspielraums für Kooperationen und Partnerschaften sowie die Abtrennung der unternehmerischen Verantwortung und Risiken von der Eigentümerin als Motivation für eine Rechtsformumwandlung genannt. Diese Faktoren werden zunehmend auch in der Gasversorgung wichtiger.

ABBILDUNG 14

Erwarten Sie im Rahmen der aktuellen Gegebenheiten in den kommenden Jahren eine Konsolidierung bei den Gasversorgungsunternehmen?

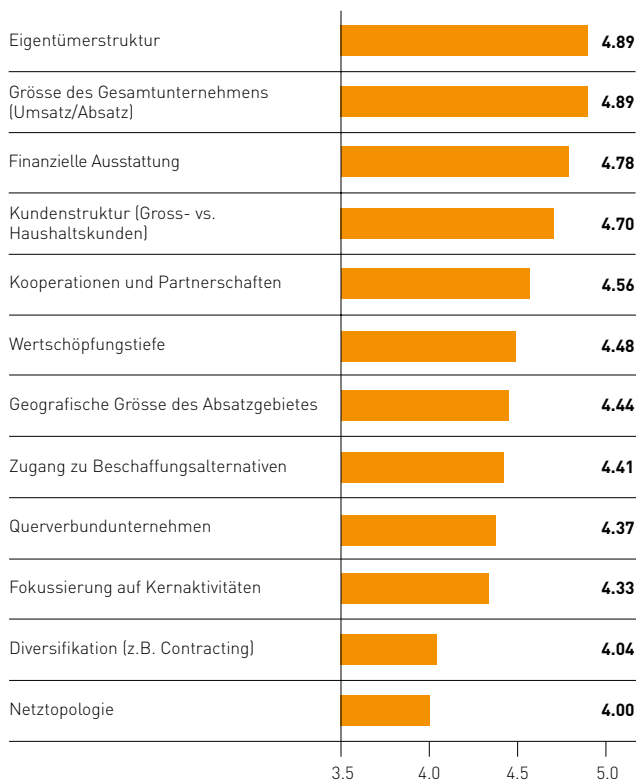


Die Mehrheit der Studienteilnehmer erwartet in den kommenden Jahren eine Konsolidierung in der Branche (Abbildung 14). Insbesondere im Bereich der horizontalen Konsolidierung erwarten rund drei Viertel der Unternehmen (74%) entsprechende Aktivitäten. Bei kleineren GUV werden vorwiegend Zusammenschlüsse unter Gleichen oder Übernahmen durch grössere Unternehmen auf der gleichen Wertschöpfungsstufe erwartet. Ein Beispiel hierzu ist die Übernahme des Gasversorgungsgeschäfts eines Gemeindewerks durch das angrenzende Stadtwerk. Als Hauptgründe für die Konsolidierung werden eine steigende Komplexität im regulatorischen Bereich sowie höhere Anforderungen in der Beschaffung von Erdgas genannt.

Über die Hälfte der Befragten (52%) erwartet ebenfalls eine vertikale Konsolidierung. Dies ist gleichbedeutend mit einer Zusammenlegung der Aktivitäten auf der (über-) regionalen und der lokalen Stufe. Beispiele hierzu wären die zukünftige Übernahme der Aktivitäten der Regionalgesellschaften durch die Endversorger oder die Zusammenführung der überregionalen (Swissgas) und regionalen (Regionalgesellschaften) Aktivitäten im Hochdruckbereich. Letzteres gilt es auch unter dem Blickwinkel der in der VV per Gasjahr 2015/2016 angestrebten Vereinheitlichung der aktuell sieben Bilanzzonen¹⁶ in einer einzigen «Bilanzzone Schweiz» zu würdigen. Beim Strom erfolgte eine vergleichbare Entwicklung mit der per Anfang 2013 erfolgten Überführung des Übertragungsnetzes auf die Swissgrid.

ABBILDUNG 15

Welche Kriterien sind Ihres Erachtens von Bedeutung, damit ein Unternehmen nicht von einer Konsolidierung betroffen sein wird?



Skala: 1 = unwichtig, 6 = höchste Wichtigkeit

Bei der Spezialisierung durch Outsourcing wird vor allem eine stärkere Ausrichtung an der Wertschöpfungskette und Konzentration auf das Kerngeschäft – beispielsweise im Sinne einer konsequenteren Entflechtung des Energie- und Netzgeschäfts (Unbundling) – als Treiber genannt. Knapp drei Viertel der Unternehmen (68%) erwarten in den kommenden Jahren eine stärkere Spezialisierung. Insbesondere werden hier Aktivitäten im Bereich der Energiebeschaffung und beim Anbieten von Dienstleistungen ausserhalb des angestammten Netzgebietes (z.B. Portfoliomanagement, Billing) erwartet.

Die Unternehmen sehen insbesondere in der gegenwärtigen Eigentümerstruktur, in der Unternehmensgrösse sowie in der finanziellen Ausstattung (Finanzierungsmöglichkeiten) die bedeutenden Kriterien, damit ein GUV in den kommenden Jahren nicht von einer Konsolidierung betroffen sein wird (Abbildung 15). Ungeachtet dessen gehen derzeit rund 40% der Studienteilnehmer davon aus, dass ihr Unternehmen in den kommenden Jahren in der einen oder anderen Form an der Konsolidierung partizipieren könnte.

¹⁶ Je eine Bilanzzone pro Regionalgesellschaft oder regionale Netzebene: Westschweiz (Gaznat S.A.), Mittelland (Gasverbund Mittelland AG / GVM), Zentralschweiz (Erdgas Zentralschweiz AG / EGZ), Ostschweiz (Erdgas Ostschweiz AG / EGO), Kreuzlingen (Stadtwerke Konstanz GmbH), Bündner Rheintal (Erdgasversorgung Bündner Rheintal AG / EBRAG) und Tessin Süd (Aziende Industriali di Lugano SA / AIL).

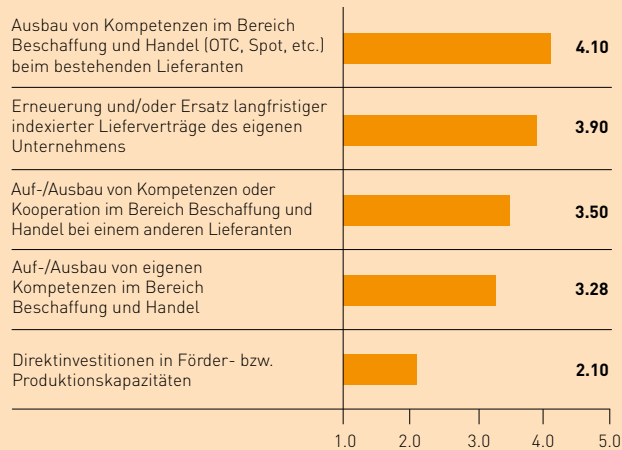
¹⁷ International Energy Agency (IEA): World Energy Outlook 2011 und Bundesamt für Energie (BFE): Schweizerische Gesamtenergiestatistik 2010.

¹⁸ Gaznat, GVM, EGZ und EGO.

¹⁹ GUV mit einem jährlichen Absatz über 1'000 GWh.

ABBILDUNG 16

Wie stellen Sie in den nächsten fünf Jahren die langfristige Erdgasbeschaffung in Ihrem Unternehmen sicher?



Skala: 1 = unwichtig, 6 = höchste Wichtigkeit

EXKURS: BESCHAFFUNGSSTRUKTUR SCHWEIZ

Im Vergleich mit dem restlichen Europa hat der Schweizer Erdgasmarkt eine marginale Bedeutung. So beträgt der gesamte Erdgasverbrauch in der Schweiz lediglich rund 0.6%¹⁷ des gesamthaft in Europa verbrauchten Erdgases. Um die Interessen der kommunalen Versorger gegenüber den ausländischen Akteuren zu bündeln, hat sich in der Vergangenheit eine Marktstruktur in der Schweiz entwickelt, deren Eigentumsverhältnisse gegenläufig zur Wertschöpfung organisiert sind.

Die Swissgas ist in Zusammenarbeit mit den an ihr beteiligten vier Regionalgesellschaften¹⁸ für einen Grossteil der Erdgasbeschaffung verantwortlich und nimmt die Vertretung der diesbezüglichen Interessen der Schweizer GUV im In- und Ausland wahr. Die Regionalgesellschaften sind im Auftrag ihrer jeweiligen Aktionäre primär für die Beschaffung, den Transport und in geringerem Ausmass auch für die Speicherung von Erdgas zuständig. Eine Vielzahl der Schweizer GUV ist direkt oder indirekt an einer Regionalgesellschaft beteiligt. Mit dieser Eigentümerstruktur können die kommunalen Versorger zwecks Optimierung ihrer Beschaffung direkt Einfluss auf die Regionalgesellschaften nehmen und indirekt über die Regionalgesellschaften auch ihre Interessen bei der Swissgas sicherstellen. Diese von den Endversorgern getriebene, von genossenschaftlichen Grundzügen geprägte Eigentumsstruktur hat bis heute Bestand.

Bei der Beschaffung ergaben sich durch die Bündelung von Erdgasmengen wirtschaftlich vorteilhafte Skaleneffekte.

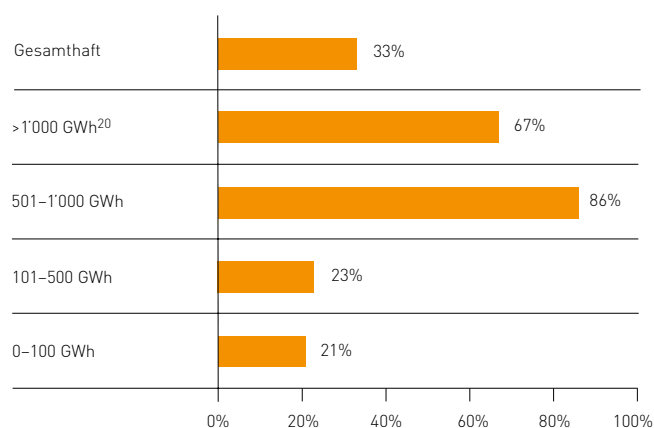
Von grosser Bedeutung für die Schweizer Versorger waren in der Vergangenheit eine hohe Versorgungs- und Preissicherheit. Während Ersteres in hohem Ausmass mit der Anbindung an das europäische Fernleitungsnetz sichergestellt ist, wurde Letzteres bisher primär mit langfristigen Bezugsverträgen gewährleistet. Diese an ein Referenzprodukt (bspw. Heizöl) indexierten Verträge wurden in den letzten Jahren teilweise stark kritisiert, weil aufgrund von Angebots- und Nachfrageverschiebungen an den Spotmärkten Erdgas deutlich günstiger beschafft werden konnte. Durch die schrittweise auslaufenden Langfristverträge werden in den kommenden Jahren nun neue, flexible Beschaffungsoptionen geschaffen.

Die Schweizer GUV erwarten in den kommenden fünf Jahren eine leichte Verlagerung von einer auf langfristigen Verträgen basierenden Beschaffung zu einer kurzfristigen Beschaffung im Spothandel. Während die grösseren GUV¹⁹ einen Auf-/Ausbau der eigenen Beschaffungskompetenzen durchaus in Betracht ziehen, ist dieses Thema bei kleineren und mittleren Unternehmen von untergeordneter Bedeutung. Vielmehr favorisieren diese Unternehmen einen Ausbau der Beschaffungskompetenzen beim bestehenden Lieferanten (Abbildung 16). Eine beachtliche Anzahl von GUV zieht auch einen alternativen Lieferanten in Betracht, sofern die bestehende Lieferkette den steigenden Ansprüchen (z.B. Flexibilität, Produktgestaltung) nicht mehr genügt.

STUDIENDESIGN/-TEILNEHMER

ABBILDUNG 17

Reichweite der Studie pro Unternehmenskategorie



ZIELSETZUNG

Mit der vorliegenden Gasmarktstudie wollen wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle Situation und die erwarteten Entwicklungen und Tendenzen im schweizerischen Gasmarkt aus Sicht von Entscheidungsträgern der Gasindustrie bieten. Zu diesem Zweck wurden vier Themenschwerpunkte definiert:

- die Veränderung der regulatorischen Rahmenbedingungen mit der Inkraftsetzung der Verbändevereinbarung als Ausgangspunkt
- die zukünftige Wettbewerbssituation und das unternehmerische Verhalten zur Festigung der aktuellen Marktposition
- die Preis- und Mengenentwicklung als wirtschaftliche Rahmenbedingung der Marktakteure
- die Auswirkungen des Wandels auf die bestehende Marktstruktur in der schweizerischen Gaswirtschaft

VORGEHEN

Im vierten Quartal 2012 befragten wir Verantwortliche aller Unternehmen der schweizerischen Gaswirtschaft mittels eines elektronischen Fragebogens. In Ergänzung zur Auswertung der Antworten der Studienteilnehmer wurden vertiefende Analysen zu ausgewählten Themen vorgenommen.

STUDIENDEILNEHMER

Die Akteure des schweizerischen Gasmarktes zeigten ein grosses Interesse an unseren Fragestellungen. An der Studie beteiligten sich insgesamt 40 Führungskräfte aus der ganzen Schweiz. Bei den Versorgern nahmen sowohl die mittleren und grossen Unternehmen mit einem Absatz von zwischen 500 und 1'000 GWh (86 %) bzw. von über 1'000 GWh (67 %) als auch kleine und kleinste GUV mit einem Absatz unter 500 GWh teil (Abbildung 17). Insgesamt beantworteten rund ein Drittel aller GUV unseren Fragebogen. Die Teilnehmer zeichnen ein repräsentatives Abbild der schweizerischen Gasversorgung.

²⁰ Inkl. Swissgas und Regionalgesellschaften.

KONTAKT



Nico Waldmeier
Partner
Telefon +41 79 824 33 85
nico.waldmeier@evupartners.ch



Sven Schlittler
Leitender Berater
Telefon +41 79 248 63 68
sven.schlittler@evupartners.ch

