

Grossverbraucher von Energie rufen nach Hilfe

Eine Interessengemeinschaft diverser Branchen fordert von Energieminister Albert Rösti Subventionen nach ausländischem Muster

HANSUELI SCHÖCHLI

Die Schweizer Wirtschaftspolitik ist traditionell eher langweilig als genial. Aber Langeweile ist hier ein Qualitätsmerkmal: Die Schweiz macht in der Wirtschaftspolitik vielleicht etwas weniger Fehler als gewisse andere Länder. Eine Illustration davon war 2022 ein relativ breiter Konsens, dass trotz den massiven Preisanstiegen an den Energiemärkten ein staatlicher Preisdeckel eine schlechte Idee wäre. Das Zudecken der Knappheitssignale der Marktpreise würde nicht nur Steuergelder kosten, sondern auch Fehlanreize bei Verbrauchern und Produzenten setzen.

So war es eher eine Überraschung, als der Präsident der Interessengemeinschaft der energieintensiven Branchen im Dezember in der NZZ auch für die Schweiz eine staatliche Intervention forderte: «Wenn die Staaten unserer Konkurrenten mit einem Preisdeckel eingreifen, sollte die Schweiz auch etwas Ähnliches machen, um Konkurrenz Nachteile der hiesigen Unternehmen zu vermeiden.» Denn Industriefirmen in Deutschland und Frankreich hätten für den Strom Gesamtkosten, die dank staatlicher Verbilligung nur einen Drittel bis die Hälfte des Niveaus in der Schweiz ausmachten.

Kontroverse im eigenen Kreis

Die besagte Interessengemeinschaft umfasst Branchen wie die Papierindustrie, Giessereien, Zement- und Ziegelproduzenten sowie energieintensive Betriebe aus weiteren Sektoren. Die Energiekosten machen mindestens 10 Prozent der Bruttowertschöpfung dieser Unternehmen aus; sie verbrauchen laut Angaben der Interessengemeinschaft zusammen etwa einen Sechstel des Strom- und Gasbedarfs der gesamten Schweizer Industrie.

Doch die Forderung nach einem Schweizer Preisdeckel war selbst innerhalb der Interessengemeinschaft umstritten. Kritische Exponenten erachteten solche Staatseingriffe in den Markt als schlechte Wirtschaftspolitik. Die Akteure rangen in der Folge um die Formulierungen in einem Brief an den neuen Energieminister Albert Rösti. Die



Energieintensive Branchen wie die Stahlindustrie sind mit hohen Mehrkosten konfrontiert.

ALESSANDRO CRINARI/KEYSTONE

Schlussfassung des Briefs mit Datum vom 27. Januar enthält keine Begriffe wie «Preisdeckel» oder «Preisobergrenzen». In einer früheren Fassung war dem Vernehmen nach noch von «Energie-Preisobergrenzen» die Rede gewesen.

Doch im Kern läuft die Schlussfassung des Briefs auf das Gleiche hinaus. Unter dem Titel «Kurzfristige Massnahmen» schlagen die Absender Folgendes vor: «Die Schaffung eines temporären Ausgleichs-Mechanismus für energieintensive Unternehmen, welcher die Folgen der ausländischen Wirtschaftssubventionen im Energie-Bereich vollständig neutralisiert und so wieder faire Wettbewerbsbedingungen für die Schweizer Industrie schafft.» Auch diese Formulierung mit der deutlichen Subventionsforderung macht nicht alle Exponenten der Interessengemeinschaft glücklich.

Nebst der Kompensation der ausländischen Subventionen durch Schweizer Stützmassnahmen zählt zu den vorgeschlagenen Kurzfristmassnahmen auch die Sistierung der Preiserhöhungen 2023 für die Systemdienstleistungen der nationalen Netzgesellschaft Swissgrid sowie für zusätzliche Abgaben.

Durch den massiven Eingriff der EU-Staaten in die Energiepreise im Umfang von etwa 700 Milliarden Euro verschlechterte sich die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Schweiz drastisch, heisst es in dem Brief, der vom Präsidenten und von der Geschäftsführerin der Interessengemeinschaft unterzeichnet ist. Alle europäischen Länder hätten umfangreiche Energiepreismassnahmen ergriffen.

Der Brief illustriert das Problem anhand einiger Beispiele für Kostendifferenzen zwischen Deutschland und

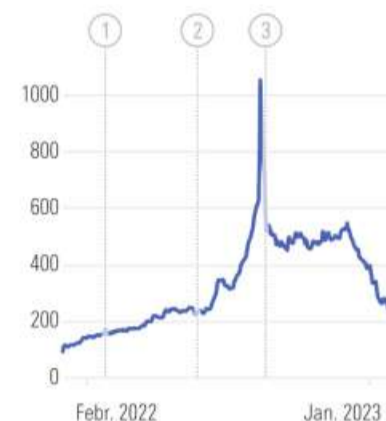
der Schweiz. So seien energieintensive Produktionsprozesse zum Beispiel für Stahl in Deutschland durch die Staatshilfen zurzeit über 40 Prozent günstiger. Pro Tonne Fertigprodukt mache dies bei einem Stahlwerk einen zweistelligen Millionenbetrag aus und bei einem Glashersteller einen ein- oder zweistelligen Millionenbetrag. Allein der Unterschied zwischen den beiden Ländern in der Veränderung der Netzkosten 2023 mache bei einer Stahlfirma etwa 7 Millionen Euro pro Jahr aus.

«Existenzielle Bedeutung»

Laut Exponenten aus dem energieintensiven Sektor hat zwar die Senkung der Marktpreise in den vergangenen Monaten das Problem etwas gelindert, aber die Energiekosten seien für Grossverbraucher weiterhin schmerzhaft hoch.

Am Terminmarkt sinken die Preise wieder

Abschlusspreise für Schweizer Strom für Januar 2024, in €/MWh



- 1 Russische Invasion in der Ukraine (Ende Februar 2022)
 - 2 Gazprom drosselt erstmals die Gaslieferungen durch Nord Stream 1.
 - 3 Totaler Lieferstopp über Nord Stream 1.
- Stand: 31. 1. 2023

QUELLE: INTERCONTINENTAL EXCHANGE

NZZ / fsl

Am Strom-Terminmarkt zum Beispiel sind die Preise für Januar 2024 seit dem vergangenen Herbst von etwa 500 Euro pro Megawattstunde auf ungefähr 240 Euro gesunken (vgl. Grafik); der Preis ist allerdings immer noch etwa zwei- bis dreimal so hoch wie Anfang 2022. Die Gaspreise für den Termin des jeweiligen Folgemonats sind derweil seit dem Herbst 2022 um etwa zwei Drittel gefallen und waren jüngst tiefer als Anfang 2022.

Der Tonfall des Briefs der Interessengemeinschaft ist trotz dem günstigeren Markttrend der jüngeren Zeit eindringlich. Die Sache sei für die energieintensiven Unternehmen «von existenzieller Bedeutung». Die Absender äussern ihren Wunsch nach einem persönlichen Gespräch mit Bundesrat Rösti und danken im Voraus für einen Terminvorschlag. Fortsetzung folgt.

Intelligente Thermostate sind auf einmal strategisch wichtig

Die schlauen Heizungssysteme des deutschen Jungunternehmens Tado sollen helfen, Kosten einzusparen

GERALD HOSP

Vor etwas mehr als einem Jahr hätte sich Christian Deilmann nicht vorstellen können, dass intelligente Thermostate für Heizungen ihn mitten in die Geopolitik führen würden. Der 40-jährige Deilmann ist einer der Gründer und der Chef des Jungunternehmens Tado in München. Der Deutsche ist zudem seit einiger Zeit Mitglied einer von den USA und der EU-Kommission gegründeten Task-Force, die sich darum kümmern soll, wie Europa unabhängiger von russischem Erdgas wird.

Die Energiekrise hat Tado auch geschäftlich einen Schub gebracht. Das Unternehmen bezeichnet sich selber mit seinen bisher 3 Millionen verkauften Thermostaten als Marktführer in Europa für diese spezielle Art von Geräten. Deutschland, Grossbritannien und die Niederlande sind die wichtigsten Märkte der Münchner Firma. In der Schweiz hat das Unternehmen knapp 150 000 Thermostate verkauft. Falls Tado damit tatsächlich einen selbst geschätzten Marktanteil von bis zu 40 Prozent haben sollte, zeigt das auch, dass derartige Anwendungen noch nicht sehr weit verbreitet sind.

Die grösste Konkurrenz für Tado weltweit ist Google Nest. Die Amerikaner sind aber nur eingeschränkt in Europa präsent. Die Zahl der Konkurrenten nimmt jedoch im schnell wachsen-

den Markt ständig zu. So will auch das Schweizer Unternehmen Viboo, das ein Spin-off der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) ist und vor allem die Heizung älterer Gebäude effizienter gestaltet, in den Ring steigen. «Die Energiekrise ist zusammen-



Christian Deilmann
Gründer und Chef
von Tado

mit der Klimapolitik ein starker Treiber für neue Unternehmen und Investitionen im Energiesektor», sagt Deilmann.

Tado verspricht, dass mit der intelligenten Wärmeregulierung rund 22 Prozent der Heizkosten eingespart werden könnten. Angesichts gestiegener Energiepreise ist dies ein ordentlicher Batzen. Deilmann zeigt während des Gesprächs auf seinem Smartphone die Tado-App: Darüber lassen sich Heizung und Klimaanlage in der Wohnung steuern. Wenn man beispielsweise das Haus verlässt, senkt sich automatisch die Temperatur, um Kosten zu vermeiden. Nähert man sich mit dem Handy wieder der Wohnung, fährt das Sys-

tem die Temperatur hoch. Die Anwendung nimmt auch wahr, wenn ein Fenster geöffnet ist. Die Heizung für dieses Zimmer wird dann zurückgefahren. Ein weniger intelligenter Thermostat würde vielmehr voll aufdrehen, um die Temperatur auszugleichen. Tado reklamiert für sich, im Jahr 2011 das erste Unternehmen in Europa gewesen zu sein, das smarte Thermostate angeboten hat, die sich mit dem Handy regeln lassen.

Illustre Kunden

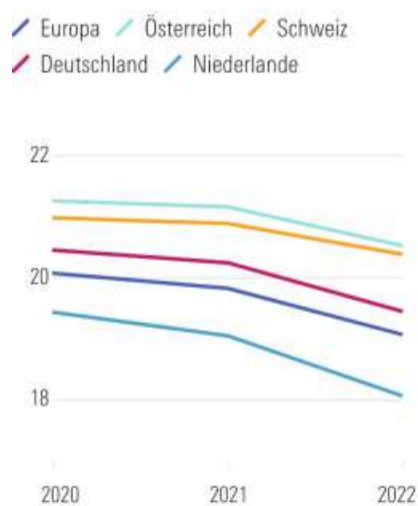
Im vergangenen Jahr hatte die Jungfirma noch den Plan, an die Börse zu gehen. Dieses Unterfangen wurde wegen des schwierigen Marktumfeldes abgesagt. Damals rechnete das Unternehmen mit einer Börsenbewertung von 450 Millionen Euro. Das Startup, das knapp 200 Mitarbeiter zählt, stützt sich weiterhin auf Investorengelder. Insgesamt erhielt Tado knapp 150 Millionen Euro an Mitteln. In der jüngsten Finanzierungsrunde kam rund ein Drittel des Betrags hinzu. Unter den neuen Investoren befindet sich auch ein Private-Equity-Fonds der Zürcher Kantonalbank, der weltweit in Unternehmen investiert, die zur Dekarbonisierung der Wirtschaft beitragen. Tado zählt bereits illustre Namen wie Amazon, E.On, Siemens und Total Energy zu den Investoren.

Die neu aufgenommenen Gelder werden in die internationale Expan-

sion und neue Geschäftsfelder gesteckt. In Ostmitteleuropa soll ein weiteres Produktionswerk entstehen, das ab dem zweiten Quartal einsatzbereit sein dürfte. Bisher erfolgte die Herstellung der Geräte ausschliesslich in China. Wegen des stark gestiegenen Umsatzes,

In der Schweiz wird wenig gespart

Durchschnittliche Innentemperatur, in Grad Celsius



Der Wert für Europa bezeichnet den Durchschnittswert von Tado-Nutzern in europäischen Ländern.

QUELLE: TADO

NZZ / gho

der sich im vergangenen Jahr verdoppelt hat, erwartet das Unternehmen bereits 2023 in die Gewinnzone zu gelangen.

Schweizer mögen es wärmer

Die Thermostate sind in höchsten politischen Sphären ein Thema: Beim letztjährigen Gipfel der grössten westlichen Industrienationen diskutierten auch die Regierungschefs dieser Länder über smarte Thermostate und Wärmepumpen. Mit dem Krieg in der Ukraine und den russischen Erpressungsversuchen wurde der Energieverbrauch politisch. «Es ist schon einmal ein gutes Ergebnis, dass wir den Winter überstehen werden», sagt Deilmann. Dies ist auf den Import von Erdgas aus anderen Quellen, auf die Einsparungen wegen der hohen Energiepreise und auch Kampagnen zurückzuführen.

Daten des Unternehmens zeigen, dass dieses Bewusstsein bei den Nutzern der smarten Thermostate angekommen ist: In Europa reduzierten im November und Dezember im Vergleich mit dem Vorjahr rund 76 Prozent der Tado-Anwender die Raumtemperatur. Die Daten deuten darauf hin, dass die Heizungen durchschnittlich um rund 0,8 Grad Celsius niedriger eingestellt wurden. Die Schweizer Nutzer zeigten weniger Sparwillen: Der Anteil derer, die die Heiztemperatur zurückführen, betrug hierzulande nur 66 Prozent. Die Temperatur wurde um 0,5 Grad Celsius gesenkt.