

[Seite drucken](#)energate
messenger.ch

Interview

Operto (1): "Direktvermarktung und Blockchain könnten zusammenpassen"

[schweiz](#)

07.03.2018 - 14:01



Gianni Operto: "Einige Stromversorger haben sich aufgrund der Energiestrategie bereits neu positioniert" (Foto: AEE Suisse)

Olten (energate) - Seit Beginn dieses Jahres ist das neue Energiegesetz in Kraft. Im energate-Interview spricht Gianni Operto, Präsident der Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz (AEE Suisse), über die ersten Auswirkungen und über die nächsten Schritte in der Schweizer Energiepolitik.

Herr Operto, das Stimmvolk hat das erste Massnahmenpaket der Energiestrategie im vergangenen Mai gutgeheissen. Was hat das bis heute bewirkt?

Die Energiestrategie ist zunächst einmal "nur" eine Strategie. Mit ihr ist jetzt skizziert, wohin wir wollen. Die Energiestrategie zeigt weiter auf, was wir nicht wollen, nämlich Atomkraftwerke und Klimabelastung. Das alles ist positiv und gibt den Akteuren mehr Planungs- und Investitionssicherheit. Nun können sich diese darauf ausrichten und strategisch neu positionieren. Dass dies bereits geschieht, sieht man bei einigen Stromversorgern beziehungsweise in der Elektrizitätswirtschaft.

Können Sie das ausführen?

Nehmen wir die Themenkomplexe Fotovoltaik, Energiespeicherung und Eigenverbrauch. Einige Energieversorger haben realisiert, dass diese Entwicklungen ihr bisheriges Geschäftsmodell radikal verändern werden. Sie haben damit begonnen sich neu zu positionieren und bieten entsprechende Produkte und Dienstleistungen an. Einzelne Versorger machen das sehr offensiv, zum Beispiel das Elektrizitätswerk des Kantons Zürich (EKZ). Viele weitere ziehen zwar mit, aber noch mit angezogener Handbremse. Es geht hier nicht nur darum, ein technisches Angebot aufzubauen, es braucht auch eine Kommunikationsstrategie und eine entsprechend aufgestellte Verkaufsmannschaft.

Sind Sie damit einverstanden, dass bei den erneuerbaren Energien die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) in ein Einspeisevergütungssystem mit Direktvermarktung umgestaltet wird?

Bei der Fotovoltaik ja, denn die Technologie ist marktreif. Wir dürfen aber diejenigen Technologien nicht einfach absägen, die viel Potenzial haben, aber derzeit noch nicht so weit sind. Besonders am Herzen liegt mir die Geothermie. Bis die Geothermie am Markt bestehen kann, vergehen noch Jahre. Jetzt einfach zu sagen, die Geothermie müsse selber schauen, wäre für die Schweiz ihr Todesurteil. Oder andersausgedrückt: Irgendjemand würde die Technologie im Ausland weiterentwickeln. Wenn sie dann marktreif wäre, könnten wir Schweizer die Technologie kaufen, statt dass wir selber etwas entwickeln.

Welche Auswirkungen wird der Übergang zur Direktvermarktung haben?

Das ist eine der wenigen Bereiche, wo ich Hoffnungen in die Blockchain setze. Sonst bin ich dieser gegenüber sehr skeptisch, denn es sind alle Anzeichen eines Hypes vorhanden. Die neue Energielandschaft wird von vielen kleinen Anlagen gekennzeichnet sein. Obschon diese Anlagen schwergewichtig im Eigenverbrauchsmodell betrieben werden, wird es zu gewissen Zeiten Rückspeisungen ins Netz geben. Angesichts der paar wenigen Kilowattstunden ist es aber unrealistisch zu erwarten, dass sich ein Einfamilienhausbesitzer Gedanken zur Vermarktung machen wird. Hier kommt die Blockchain ins Spiel. Die Blockchain kann die kleinen Anlagen zusammenfassen und gemeinsam vermarkten. So kommt man auf interessantes Volumen und kann am Regenergiemarkt teilnehmen. Dies ergibt Zusatzerlöse und macht auch grössere Heimspeicher attraktiver. /mg

Im zweiten Teil des energate-Interviews spricht Gianni Operto über die bevorstehende Revision des CO2-Gesetzes und über die Rolle von Vertrauen in der Energiewende.

Copyright: energate-messenger.de

Kontakt: energate gmbh

redaktion@energate.de

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an info@energate.de.