

INVITATION

Executive Insight

Ein Jahr Strommarkt-
liberalisierung –
Ist der Wettbewerb
angekommen?

2. Dezember 2009

Arthur D. Little
Seestrasse 513
8038 Zürich

Arthur D Little

Executive Insight

Arthur D. Little's Executive Insight

Arthur D. Little veranstaltet die Executive-Insight-Reihe als ein Forum, in dem Führungskräfte und Fachexperten funktionale oder branchenspezifische Themen von strategischer Bedeutung im kleinen Rahmen erörtern können. Neben dem Erfahrungsaustausch und der Vermittlung neuester Methoden und Erkenntnissen besteht das Hauptziel der Executive Insights in der Diskussion pragmatischer Lösungsansätze.

Der Schweizer Strommarkt steht am Beginn der Marktöffnung. Dennoch führt die Liberalisierung des Marktes nicht automatisch zu sinkenden Preisen und intensiverem Wettbewerb. Die Mehrheit der Schweizer Grosskunden verhält sich zur Marktöffnung zögerlich und hat noch keinen Wechsel in Betracht gezogen.

Die Wettbewerbsintensität im Strommarkt für grosse Endkunden ist das Resultat eines komplexen Zusammenwirkens vieler Faktoren und wirft Fragen in verschiedenster Hinsicht auf: Wie sehen die Machtverhältnisse im Markt für Stromproduktion aus? Sind die Endkundenpreise politisch beeinflusst oder das Ergebnis eines funktionierenden Marktes? Gibt es einen poli-

tischen Willen zur Öffnung des Marktes und zur Intensivierung des Wettbewerbs? Hat der Regulierer das Mandat und die Instrumente, um eine wirkungsvolle Regulierung der Netze zu gewährleisten?

Im Rahmen des Arthur D. Little Executive Insights am 2. Dezember 2009 zur Strommarktliberalisierung wird diesen Fragen in mehreren Beiträgen nachgegangen. Anhand konkreter Beispiele und Studienresultate wird die aktuelle Lage im Schweizer Strommarkt analysiert und zukünftige Trends vorgestellt.

Um eine ungezwungene Atmosphäre zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl limitiert.

Ein Jahr Strommarktliberalisierung – Ist der Wettbewerb angekommen?

Seit der Öffnung des Schweizer Strommarktes können Grosskunden mit einem Bedarf von mehr als 100 MWh/Jahr den Netzzugang beantragen und ihren Stromlieferanten frei wählen. Gleichwohl bleibt bisher die Wettbewerbsintensität noch gering. Mögliche Ursachen dafür sind u.a. eine geringe Durchsetzungskraft der Regulierung, die Struktur in der Stromerzeugung, eine geringe Präsenz ausländischer Lieferanten und die insgesamt abwartende Haltung der Grosskunden.

Die gegenwärtige Netzregulierung etabliert nur relativ schwache Anforderungen an die Verteilnetzbetreiber – Erfahrungen aus anderen Märkten legen Zweifel nahe, ob damit eine reale Öffnung der Stromnetze sichergestellt werden kann. Generell wird die weitere Ausgestaltung der Netzregulierung eine zentrale Bedeutung auf die Entwicklung des Wettbewerbes haben. Allerdings zeigt die Entwicklung anderer Energiemärkte, dass auch die Struktur des Stromerzeugermarktes, die Dynamik der Grosshandelspreise und die Kapazitäten für Stromimport entscheidenden Einfluss auf die Wettbewerbsintensität haben.

Gegenwärtig sind Stromimport und -export in der Schweiz stark vom Gefälle der Grosshandelspreise in Frankreich, Deutschland und Österreich auf der einen und Italien auf der anderen Seite geprägt. Für Anbieter ohne eigene Erzeugungskapazitäten in der Schweiz erfordert ein Eintritt in den Endkundenmarkt hohe Risikobereitschaft. Wenn die Importmöglichkeiten nicht gestärkt werden, bleibt der Wettbewerb und folglich der Anreiz für Preissenkungen auf Lieferantenseite schwach. Dementsprechend verhält sich die Mehrheit der Schweizer Grosskunden zur Marktöffnung bisher zögerlich. Die richtige Wahl der individuell geeigneten Einkaufsstrategie und -instrumente bestimmt, ob und wie weit ein Stromkunde von der Marktöffnung profitieren kann.

Executive Insight

Programm

ab 17:30	Eintreffen der Teilnehmer Erfrischungsgetränke		
18:00	Begrüssung und Zielsetzung	Paco Hauser	Director Arthur D. Little Schweiz
18:10	Zukunfts-Szenarien für den Schweizer Strommarkt	Dr. Urs Meister	Projektleiter & Mitglied des Kaders Avenir Suisse
18:30	Stromeinkauf bei der Swisscom – Erfahrungen eines grossen Strom- verbrauchers	Bruno Vogler	Contract Manager Swisscom Schweiz
18:50	Strategien im Stromeinkauf – Welche Optionen haben Schweizer Grosskunden?	Michael Haischer	Principal Arthur D. Little Deutschland
19:10	Moderierte Diskussion		
ab 19:40	Stehdinner		
ca. 21:00	Ende		

Executive Insight

Die Referenten

Paco Hauser ist Director von Arthur D. Little Schweiz und Mitglied der Financial Services Group. Er besitzt über 20 Jahre Industrie- und Beratungserfahrung in den Branchen Financial Services, Travel & Transportation, Manufacturing Industry, Energy, Information Technology sowie Telekom. Die Schwerpunkte seiner Berater Tätigkeit liegen auf den Gebieten Strategie und Organisation, Prozessdesign, Information Management, IT-Strategie und Programm Management von strategischen Vorhaben. Paco Hauser studierte Elektronik an der ETH Zürich und absolvierte ein Executive MBA am IMD in Lausanne.

Dr. Urs Meister ist seit April 2007 Projektleiter und Mitglied des Kaders beim Think Tank Avenir Suisse. Dort ist er insbesondere für die Bereiche Energie, Infrastruktur und Gesundheit verantwortlich. An der Universität Zürich ist er Lehrbeauftragter am Lehrstuhl für Unternehmensführung und -politik. Vor seiner Tätigkeit bei Avenir Suisse war Urs Meister Manager bei Arthur D. Little Schweiz sowie Consultant bei der Arthur Andersen AG in Zürich. Urs Meister studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität Zürich, wo er auch seine Dissertation schrieb.

Bruno Vogler ist seit 2004 für die Strombeschaffungsstrategie und deren Umsetzung innerhalb der Swisscom-Gruppe zuständig. Seine Laufbahn hat er im Produktmanagement bei Ascom Radiocom begonnen. Nach reichhaltigen Erfahrungen in Kundenauftragsabwicklung, Projekt- und Contract Management wechselte er zu Swisscom, zunächst als Mitverantwortlicher für die Entwicklung von Purchase e-Services und Einführung von e-Procurement. Darauf beschäftigte er sich mit Wertsteigerungspotentialen im Bereich Supply Chain Management in der Funktion als Head of Sector Logistics Development & Planning.

Michael Haischer ist Principal im Bereich Energy & Utilities der Arthur D. Little GmbH in Deutschland. Der Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit liegt in der Unterstützung von nationalen und internationalen Energieversorgern, insbesondere in den Bereichen Strategie- und Organisationsentwicklung, Effizienzsteigerung, Wissensmanagement und Management von Veränderungsprogrammen. Vor seinem Eintritt bei Arthur D. Little war Herr Haischer mehrere Jahre in verschiedenen Führungspositionen am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO tätig, zuletzt als Leiter des Bereichs „Service Engineering“.

Executive Insight

Arthur D. Little Highlight

Arthur D. Little gehört seit mehr als einem Jahrhundert zu den führenden Unternehmen im Bereich Management- und Technologieberatung. Nach der Gründung im Jahre 1886 durch den MIT-Professor Arthur Dehon Little in Cambridge, Massachusetts, USA, hat sich Arthur D. Little als erstes Unternehmen überhaupt zu einer weltweit tätigen Unternehmensberatung entwickelt.

- Unserem globalen Beraternetzwerk und den Partnerunternehmen gehören heute über 18000 Mitarbeitende weltweit an. In der Schweiz zählt Arthur D. Little zu den führenden Strategieberatungen.
- Das Beratungskonzept von Arthur D. Little vereint eine umfassende funktionale Dienstleistungspalette mit speziellem Branchenwissen. Arthur D. Little hilft seinen Kunden, sich strategisch optimal zu positionieren, einen dauerhaften Innovationsvorsprung zu sichern, die wirtschaftliche Effizienz zu steigern und profitables Wachstum zu beschleunigen.