

Zeitschrift: Bulletin Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse, Verband für Elektro-, Energie- und Informationstechnik
Band: 94 (2003)
Heft: 22

Artikel: Die Marktöffnung in Europa aus der Sicht der Elektrizitätswirtschaft
Autor: Barth, Thomas
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-857616>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Die Marktöffnung in Europa aus der Sicht der Elektrizitätswirtschaft

Der Referent stellte vorerst Eurelectric als notwendige Plattform für eine gemeinsame Stimme der Industrie auf europäischer Ebene vor. Das Ziel des Vortrags war, die grössten Herausforderungen und wichtigsten Erwartungen der Europäischen Elektrizitätsindustrie zu erläutern: den derzeitigen Liberalisierungsprozess, die zukünftigen Herausforderungen sowie die Erwartungen an den Fortschritt.

■ Thomas Barth

Eine wirklich europäische Organisation

Eurelectric repräsentiert die europäische Elektrizitätsindustrie, um gemeinsame Politiken und Strategien im Rahmen der Gesetzgebung zu formulieren. Wir sind im Gespräch mit internationalen Entscheidungsträgern, vor allem mit den europäischen Institutionen.

Wir sind keine technische Organisation und studieren weder neue Legierungen für Dampfessel noch die Verlässlichkeit der Stromnetze. Wir setzen uns aber doch mit technischen Themen auseinander, wenn dies als Element für die Erarbeitung unserer Strategien notwendig ist.

Wir nutzen natürlich, soweit es geht, das technische Know-how unserer Schwesterorganisationen wie VGB Powertech im Bereich der Elektrizitätsherstellung oder UCTE für das Funktionieren der europäischen Netze.

Eurelectric ist eine wirklich europäische Organisation im Sinne der geographischen Definition, beschränkt sich also nicht auf die aktuelle Europäische Union. Die 13 Beitrittskandidaten sind bereits seit Jahren voll integrierte Mitglieder. Wir entwickeln ebenfalls Beziehungen über die Grenzen einer erweiterten EU hinaus. Länder wie Russland und die Anrainer des südlichen Mittelmeers zählen zu den assoziierten Mitgliedern von Eurelectric.

Adresse des Autors

Thomas Barth
Vorstand der Rhein-Main-Donau AG, München,
Chairman Energy Policy & Generation
Coordination Committee
Union of the Electricity Industry-Eurelectric
66, Boulevard de l'Impératrice
B-1000 Bruxelles

Vortrag am
VSE-Symposium 2003
«Visionen Strommarkt Schweiz»
Luzern, 2. Oktober 2003

Unser Ziel ist es, eine überzeugende und gemeinsame Stimme unserer Industrie zu sein, die glaubhaft, zukunftsweisend und aufgeschlossen die legitimen Interessen der europäischen Elektrizitätsunternehmen vertritt.

Liberalisierungsprozess

Der Liberalisierungsprozess ist Voraussetzung für die erwarteten Fortschritte unseres Wirtschaftszweiges. Es ist wichtig, die wesentlichen Gründe der Liberalisierung immer wieder herauszustrichen.

Sie wird dem Verbraucher eine grössere Wahl im Angebot bieten, höhere Effizienz und niedrigere Kosten der Industrie bringen, um somit zum so genannten Lisbon-Ziel beizutragen, die wettbewerbsfähigste Wirtschaft der Welt zu werden.

Wir haben offensichtlich bereits grosse Fortschritte gemacht. Ich glaube nicht, dass viele Leute im Jahre 1999, als die gegenwärtige Richtlinie in Kraft trat, gewagt hätten vorzusagen, wie durchgreifend und wie schnell es vorangehen würde.

Die Marktöffnung in der Europäischen Union erreicht inzwischen über 70% (Bild 1), weit über die vereinbarten erforderlichen 33%. Leider geht es nicht über-

all mit derselben Geschwindigkeit voran. Deutschland zum Beispiel hat seine Märkte schnell liberalisiert, wobei andere Länder sich an das vorgeschriebene Minimum der Richtlinie halten. Ich muss sicher nicht überzeugen, dass diese Umstände zu Marktverzerrungen führen und auf Dauer nicht haltbar sind.

Zudem besteht das Risiko, dass wir keinen echten europäischen Markt schaffen, sondern mehrere aneinander gereihte Festungen, die vielleicht in sich liberalisiert sind, aber nach aussen hin sehr verschlossen bleiben. Eurelectric setzt sich für einen liberalisierten Markt ein. Wir wollen einen wahrhaftigen europäischen Markt, in dem unsere Unternehmen sich entwickeln und die Chancen des grössten offenen und verbundenen Elektrizitätsmarktes der Welt wahrnehmen können.

Und was wurde unternommen? Zwei Punkte bedürften dringender Verbesserung:

- Zu erst einmal mussten die verschiedenen Marktöffnungsgrade ausgeglichen werden.
- Ein zweites Ziel war der faire, einfache und transparente Zugang zu europäischen Übertragungsnetzen. Ohne solch einen Zugang wäre es unmöglich, einen internationalen Markt zu schaffen.

Inzwischen gibt es das zweite Liberalisierungspaket mit einer Richtlinie und einer Verordnung, die einen Rahmen für die Lösung von Fragen der Übertragung setzen und bis 2007 zur vollständigen Marktöffnung führen soll. Das zweite Liberalisierungspaket wurde bereits im Juli vom Europäischen Ministerrat verabschiedet.

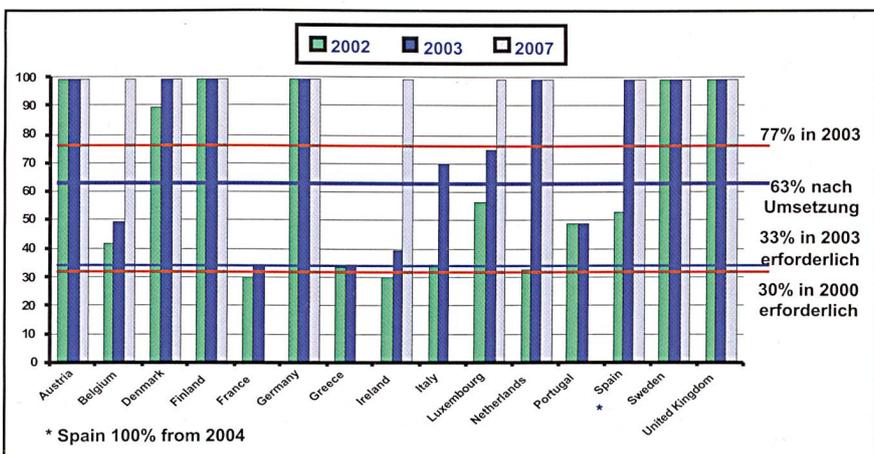


Bild 1 Marktöffnung nach Mitgliedstaat in Prozent.

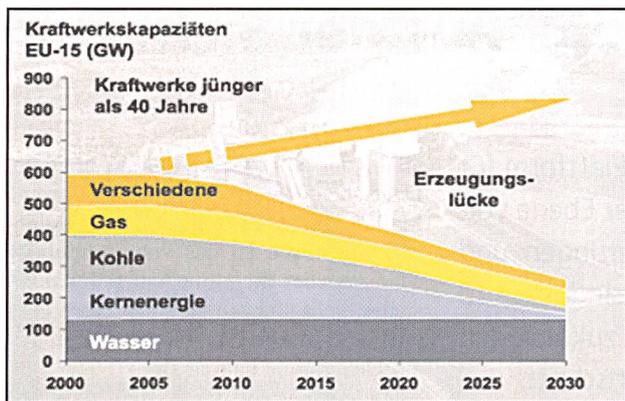


Bild 2 Kontinuierliche Investitionen ab 2010 (Quelle: VGB PowerTech).

Aber stellen Sie sich für einen Moment vor, dass das alles schon wahr ist. Vollständig geöffnete Märkte und international funktionierende Übertragungsnetze. Haben wir dann alle Probleme gelöst? Haben wir dann endlich das erreicht, was wir wollten, nämlich einen grossen offenen Markt? Sind unsere Unternehmen dann endlich auf einen «level playing field» tätig?

Die Antwort ist leider NEIN. Viele Probleme müssen noch gelöst werden, bevor man wirklich von einem befriedigenden Europäischen Energiemarkt sprechen kann.

Zukünftige Herausforderungen

Um zu verstehen, was wir weiterhin brauchen, müssen wir weitere Herausforderungen betrachten, die unserem Wirtschaftszweig bevorstehen.

Natürlich müssen unsere Unternehmen in der Lage sein, in einer konkurrenzbetonten Umgebung tätig zu sein. Dazu wird unsere Industrie mit weiteren Verantwortungen wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Natur konfrontiert:

Wir müssen die öffentliche Dienstleistung der Stromversorgung wahrnehmen und wir müssen Versorgungssicherheit gewährleisten. Das bedeutet, wir müssen

«Bust and boom cycles» vermeiden oder zumindest kanalisieren, indem wir rechtzeitige und ausreichende Investitionen in die Stromerzeugung und die Netzwerke sicherstellen (Bild 2).

Zahlen von Eurelectric zeigen, dass bis zu 300 000 MW an Stromerzeugungskapazität bis 2030 investiert werden müssen.

Die Versorgungssicherheit und Sicherstellung der Investitionen sind somit die Prioritäten von Eurelectric. Der Stromausfall in den Vereinigten Staaten hat auch die politische Aufmerksamkeit auf dieses Thema gelenkt.

Stehen wir vor so genannten «Boom and bust»-Zyklen, in welchen sich Perioden niedriger Preise mit geringen Investitionen und Perioden hoher Preise, die neue Investitionen einleiten, folgen? Dieses Szenario könnte angesichts der geringen Flexibilität der Elektrizitätsnachfrage und der langen «Lead time» der Investitionen zu unannehmbaren Preisen und Stromausfällen führen.

Oder können wir in dieser Hinsicht zuversichtlicher sein und erwarten, dass die langfristigen Marktpreise zeitgerecht zu Investitionen führen? Es sind ebenfalls Instrumente in der Richtlinie vorgesehen: das Kontrollieren auf nationaler und EU-Ebene, die Ausschreibung für die Erweiterung der Produktionskapazi-

täten, und sogar eine langfristige zentrale Planung ist möglich. Eurelectric analysiert derzeit gründlich das Thema. Konkrete Schlussfolgerungen sind bis zum Jahresende zu erwarten. Doch eine Sache ist absolut und durchaus sicher: Investoren brauchen ein attraktives und ausreichend stabiles, regulatorisches Umfeld.

Ausser der Sicherstellung der Investitionen müssen wir CO₂-Emissionen und andere Umweltbeeinträchtigungen verringern. Die Systeme in Mittel- und Osteuropa sollen insgesamt verbessert werden. Nicht zu vergessen ist die riesige Nachfrage nach Energieinfrastruktur in der Dritten Welt.

Es muss laut und deutlich gesagt werden, dass diese Herausforderungen nur mit nachhaltigen Politiken im Bereich des Wettbewerbs, der Energiepolitik und Umwelt bewältigt werden können.

Derart komplexe Aufgabenstellungen können auch nicht von einer schwachen Industrie bewältigt werden. Sie können nicht von Unternehmen geleistet werden, die fortlaufend nur auf ihre Quartalszahlen fixiert sein müssen und nicht im Stande sind, eine Langzeitstrategie zu entwickeln.

Nur eine starke Industrie wäre dazu in der Lage. Nur ausreichende Kapital- und Personalressourcen würden erlauben, über die Verpflichtungen gegenüber der Öffentlichkeit und gegenüber den gegenwärtigen Kunden hinaus nachhaltig zu handeln.

Bitte missverstehen Sie mich nicht: Ich argumentiere nicht für neue Oligopolen. Kleinere Unternehmen sind oft wettbewerbsfähiger als grosse. Ich argumentiere jedoch für eine Industrie, bestehend aus starken Firmen mit ausreichenden Ressourcen.

Erwartungen an den Fortschritt

Um auf die Regulierungsbedingungen zurückzukommen: Wo müssen wir Fortschritte machen? Die Stichworte sind: Die Bereiche der europaweiten Harmonisierung, die Wettbewerbsregeln, Marktregulierung und Umweltpolitik.

Mehr Harmonisierung ist im Bereich «Besteuerung und Abgaben» notwendig. Da besteht weiterhin eine Verzerrung der internationalen Märkte. Die erzielten Kostenreduktionen erreichen den Kunden nicht. Regierungen sagen danke schön und ersetzen Kostenreduktionen durch erhöhte Besteuerung.

Dabei sollte die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft eines der Hauptziele der Liberalisierung sein.

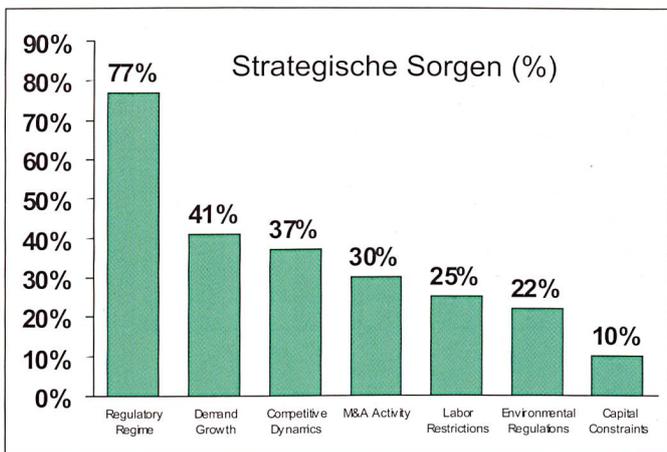


Bild 3 Regulierungssystem war die meistgenannte strategische Sorge von Senior Utility Topmanagern nach einer globalen Studie.

Innerhalb des europäischen Marktes benötigen wir eine gleichmässige Liberalisierung der Gaswirtschaft, der Beschaffungsregeln, der Förderungsinstrumente für erneuerbare Energien und Kraft-Wärme-Koppelung (KWK), der öffentlichen Dienstleistungen.

Auch eine faire Aufteilung im Bereich der Umwelanstrengungen zwischen den Industriesektoren wäre unseren Zielen äusserst dienlich.

Weiterhin ist Sorgfalt bei der Anwendung von Wettbewerbsregeln notwendig. Natürlich ist jeder Missbrauch von marktbeherrschenden Positionen zu vermeiden und zu ahnden. Aber dies muss im Kontext internationaler Märkte betrachtet werden, wobei die Verknüpfungen zwischen Märkten anerkannt werden müssen.

Übertragungssystembetreiber (TSO) sollten unabhängig sein, aber es gibt Alternativen zur vollständigen Eigentumsentflechtung. Die Trennung der Eigentümerschaft entzöge unseren Unternehmen den «Portfolio approach», der ein ausgeglichenes Vorgehen zwischen dem volatilen Unternehmensrisiko und dem stabileren regulierten Betrieb erlaubt. Somit würde ihre finanzielle Lage substanziell verschlechtert werden.

Mehr Aufmerksamkeit sollte der Beschaffenheit nationaler Regulierungen gewidmet werden. Ich beziehe mich hier weder auf den deutschen Regulator noch auf die Bedeutung der Selbstregulierung. Doch es besteht das Risiko, dass die Aufsichtsbehörden der Mitgliedstaaten verschiedene Philosophien, Regeln und Kriterien befolgen, und somit selber zu Quellen neuer Marktverzerrungen werden. Eine Umfrage bei den Top-Managern unseres Wirtschaftszweiges zeigt deutlich, dass Regulierungssysteme der grösste Grund zu Besorgnis sind, weit gravierender als begrenzter Kapitalzugriff oder schwaches Wachstum (Bild 3).

Wir brauchen ebenfalls Übereinstimmung der Umweltpolitik. Fragen wie Versorgungssicherheit, Kosten-Nutzen-Analyse und Fairness zwischen Sektoren sollten Teil des Gesamtbildes sein. Wir sollten versuchen, Marktmechanismen zur Lösung von Umweltproblemen zu integrieren.

Heutzutage besteht Umweltpolitik aus einer Vielzahl von Instrumenten: Verordnungen, technischen Standards, Genehmigungen, Besteuerungsmassnahmen, Fördermitteln, Handel mit Treibhausgasemissionen usw.

Diese Bausteine der Wirtschaftspolitik werden oft ohne Erläuterungen, ohne Erklärungen der Zusammenhänge sowie ohne Rangordnung eingesetzt.

Das Ergebnis sind schwere Belastungen für die Industrie. Dementsprechend weigern sich viele Unternehmen, weitergehendes aktives Engagement zu zeigen und marktgestützte Politiken zu verfolgen, da man ja nie weiss, welche anderen Massnahmen noch folgen.

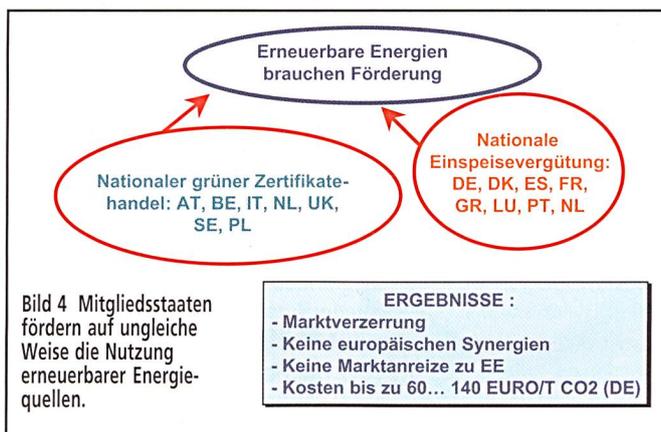
Wir brauchen mehr Übereinstimmung im Ansatz, sodass die Rollen verschiedener Instrumente und deren Zusammenspiel den Unternehmen mehr Sicherheit verleihen können.

Marktgestützte Mechanismen sind die beste Methode, die Integration der Umweltziele in wettbewerbsfähige Märkte zu garantieren. Als Beispiel möchte ich auf die erneuerbaren Energiequellen verweisen (Bild 4).

Ja, wir sind uns einig, da läuft vorerst nichts ohne öffentliche Unterstützung, um derzeit im Wettbewerb mit der traditionellen Energiegewinnung standhalten zu können. Aber wie ist diese Unterstützung in Europa organisiert?

Mitgliedsstaaten dürfen auf ungleiche Weise die Nutzung erneuerbarer Energiequellen fördern. Einige Länder haben freigiebige Einspeisevergütungen gewählt. Das Ergebnis sind nicht nur enorme Kosten, sondern ebenfalls Mangel an Effizienz und verzerrte Marktsignale.

Windenergie ist in Europa nicht dort entwickelt, wo der Wind am meisten bläst, sondern dort, wo die höchste Förderungshilfe winkt! Manche Länder haben sich für «grüne Zertifikate» entschieden. Dieser marktorientierte Ansatz ist gut, doch die Methoden werden weiterhin auf nationaler Ebene erarbeitet, sind somit nicht kompatibel. Abermals ist eine Riesenchance vertan, Investitionen in erneuerbare Energiequellen auf euro-



päischer Ebene zu optimieren. Das Ergebnis sind wieder Marktverzerrungen und unnötig hohe Kosten. Potenzielle europäische Synergien bleiben ungenutzt.

Europa setzt anspruchsvolle, weltweit führende Umweltziele. Europa muss nun auch die führende Kraft der Marktintegration durch nachhaltige Energiepolitiken werden.

Schlussfolgerungen

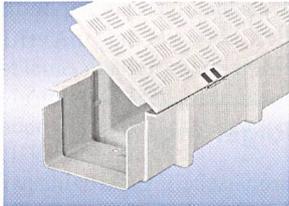
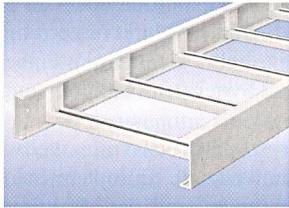
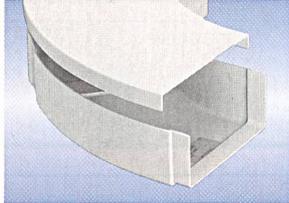
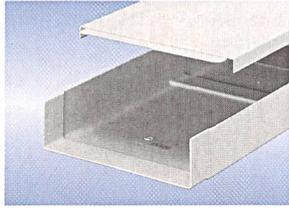
Die europäische Elektrizitätswirtschaft steht der Aufgabe gegenüber, wettbewerbsfähige Märkte zu schaffen, und zur selben Zeit andere Herausforderungen wie Versorgungssicherheit, nachhaltige Entwicklung und Zugang zu wesentlichen Dienstleistungen abzusichern.

Diese Herausforderungen können nur von einer starken Industrie, gekoppelt mit Übereinstimmung zwischen den verschiedenen Zielen von Wettbewerb, Energiepolitik und Umwelt angegangen werden.

Dazu notwendig ist ein offener Dialog und die Entwicklung einer gemeinsamen Vision, getragen von Industrie, von Politikern und Stakeholdern. Es darf nichts dem Zufall überlassen werden. Was auf dem Spiel steht, ist für die Industrie und der gedienten Gesellschaft einfach zu wichtig.

L'ouverture du marché en Europe du point de vue de l'économie électrique

L'auteur présente tout d'abord Eurelectric comme la plateforme nécessaire pour que la branche puisse parler d'une seule voix au niveau européen. Le but de l'exposé était de commenter les principaux défis et les attentes les plus importantes de l'économie électrique européenne : le processus de libéralisation actuel, les futurs défis, ainsi que les attentes face au progrès.



Wenn Sie ...

- kostengünstige, schraubenlose Kabelführungssysteme benötigen
- Formteile mit kabelgerechten Radien z. B. für LWL suchen
- den optimalsten Stützabstand bis 9 m ermitteln möchten
- ohne Verletzungsgefahr für Kabel und Hände arbeiten wollen
- nach IEC/EN 61537 oder E30 installieren müssen
- halogenfreie Kabelführungssysteme mit Langzeitnutzen kalkulieren müssen
- keine Sorgen mit EMC und Potentialausgleich wollen

... ja, dann brauchen Sie Ebo

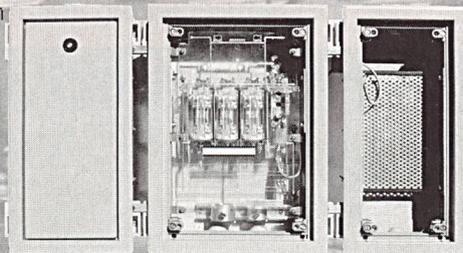
Ebo Systems AG
Tambourstrasse 8
8833 Samstagern
Tel. 01/787 87 87
Fax 01/787 87 99
www.ebo-systems.com
info.ch@ebo-systems.com



Bei Ihrem Elektrogrossisten ab Lager lieferbar

RAUSCHER & STOECKLIN AG
ELEKTROTECHNIK
POSTFACH
CH-4450 SISSACH
Tel. +41 61 976 34 66
Fax +41 61 976 34 22
Internet: www.raustoc.ch
E-Mail: info@raustoc.ch

RAUSCHER
STOECKLIN



Der Hausanschluss im Wandel.