

# Fast alle sind beim EKT geblieben

Das Elektrizitätswerk Thurgau (EKT) nimmt Stellung zur Kritik aus Salmsach, wo man sich einen neuen Stromlieferanten suchte. Das sei ein Einzelfall, sagt CEO **Jolanda Eichenberger**. Seit der Marktöffnung 2009 seien 93 der 98 Thurgauer Werke dem EKT als Kunde erhalten geblieben.

SILVAN MEILE

*Frau Eichenberger, laufen dem Elektrizitätswerk des Kantons Thurgau die Kunden davon?*

**Jolanda Eichenberger:** Nein. Aber seit der Marktöffnung hat sich einiges verändert. Wir sind inzwischen mit zwei Drittel unseres Umsatzes dem Markt ausgesetzt. Darum ist der Umgang mit unseren Kunden sehr offen. Die Gespräche sind äusserst zielorientiert und wir unterstützen unsere Kunden bei allen Herausforderungen, welche sie im heutigen Umfeld antreffen. Dass in einem Markt auch andere Angebote eingefordert werden, ist völlig legitim.

*Bis 2009 hatte das EKT das Monopol als Stromlieferant der 98 Thurgauer Energieversorger. Wie viele dieser Elektrizitätswerke der Gemeinden sind der EKT bis heute als Kunden geblieben?*

**Eichenberger:** 93 Werke sind bei uns geblieben. Das ist ziemlich viel, wenn man weiss, dass beispielsweise die Swisscom mit der Öffnung des Telekommunikationsmarktes bis zu 30 Prozent ihrer Kunden verloren hat. Die verlorene Menge konnten wir übrigens ausserhalb des Kantons wieder gewinnen, sogar auch ein ausserkantonales Elektrizitätswerk.

*Kurt Helg, Präsident der Elektra Salmsach, wirft Ihnen vor, Ihr Angebot gegenüber seiner Genossenschaft erst aufgebessert zu haben, als er Ihnen mitteilte, er hole Konkurrenzofferten ein. Ist dieses Vorgehen üblich?*

**Eichenberger:** Ja. Damals im Jahr 2013 und Anfang 2014 waren die Energiepreise stark gesunken. Darum konnten wir unseren Kunden ein Angebot mit einer Preisgarantie von drei Wochen offerieren. Unter dem Aspekt der permanenten Schwankungen der Preise am Energiemarkt ist es unser Ziel, mit solchen Angeboten faire Energiepreise anbieten zu können. Es kann günstiger sein, wenn Kunden mit uns Verträge abschliessen, die nur 30 Minuten gültig sind. Ein solches Angebot boten wir damals Herrn Helg aufgrund seiner Intervention an.

*Die Salmsacher fühlten sich zuvor schon wegen eines Dreijahresvertrags benachteiligt. Sie hätten dadurch zwei Jahre lang zu viel bezahlt und seien betrogen worden. Eine Intervention hätte nichts genutzt. Wieso hatten Sie kein Erbarmen?*

**Eichenberger:** Erbarmen ist ein schlechter Ratgeber. Wir arbeiten mit unseren Kunden auf Augenhöhe. Damit wir die Risiken vertretbar halten können, sichern wir die Energiemengen, die Energiepreise und auch den Eurokurs zum Zeitpunkt des Vertrages ab. Der Vorteil eines Dreijahresvertrages ist, dass sich der Kunde um die Energiebeschaffung nicht mehr kümmern muss. Wenn Sie heute eine Festhypothek abschliessen, so hat diese auf die vereinbarten Jahre ihre gültige Laufzeit. Die Frage ist dabei, in welche Richtung sich der Zinssatz entwickelt. Das ist mit dem Energiepreis vergleichbar.



Bild: Nana do Carmo

Jolanda Eichenberger, CEO des Elektrizitätswerks Thurgau.

*Wieso erhebt das EKT Zuschläge, wenn die bestellte Jahresmenge Strom um einige Prozente von der effektiv bezogenen Energie abweicht? Bei anderen Anbietern sei das nicht üblich, sagt Kurt Helg.*

**Eichenberger:** Wie bereits erwähnt, sichern wir die Strommengen ab. Müssen wir kurzfristig höhere Mengen einkaufen, so sind diese oft teurer. Der Winter 2013 war ein Paradebeispiel. Als es im Februar so kalt war und die Wärmepumpenheizungen immense Strommengen benötigten, war der Strompreis massiv teurer. Aufgrund der sehr tiefen

## Erbarmen ist ein schlechter Ratgeber.

Margen im Energiehandel müssen wir diese Mehrkosten weiterverrechnen können.

*Nachdem sich die Salmsacher von der EKT abgewendet und mit Swiss Power einen neuen Lieferanten fanden, hätten Sie ihnen postwendend drei Grosskunden abgeworben. Kämpfen Sie tatsächlich mit derart harten Bandagen?*

**Eichenberger:** Ob dies harte Bandagen sind oder nicht, muss ich Ihnen überlassen. Tatsache ist: der Bundesrat hat die Marktöffnung beschlossen. Das heisst auch, dass Kunden von sämtlichen Marktteilnehmern beworben werden können. Heute erhalten sie als freier Marktteilnehmer verschiedenste Offerten von

anderen Anbietern. Das ist üblich. Wir versuchen aber mit unseren Kunden zusammen ihre Endkunden mit marktfähigen Preisen zu überzeugen.

*Was halten Sie von Stromversorgern wie der Elektra Salmsach, die sich zwar einen anderen Energieanbieter suchen, weiterhin aber bei der EKT Aktionär bleiben?*

**Eichenberger:** Das ist für mich völlig in Ordnung. Es gibt auch andere Berührungspunkte mit unseren Kunden. Die Energielieferung ist einer von vielen. Für mich ist der Kontakt zu unseren Kunden sehr wichtig. Nur so können wir sie unterstützen, wo sie Unterstützung benötigen.

*Gibt es für Sie die Möglichkeit, dass Sie Ihre Aktionäre, die auch weiterhin Strom bei Ihnen beziehen, bevorzugt behandeln?*

**Eichenberger:** Ein entsprechendes Modell ist auch für uns durchaus ein Thema. Es gibt etliche Firmen, welche Aktionärs-Konditionen anbieten. Sie nutzen dies als Möglichkeit, die Kundenbindung zu erhöhen.

## J. Eichenberger Seit einem Jahr CEO der EKT

Jolanda Eichenberger (Jahrgang 1970) ist seit dem 1. Juli 2014 Geschäftsführerin des Elektrizitätswerks Thurgau (EKT). Zuvor war sie während viereinhalb Jahren Finanzchefin der EKT. (red.)