

# Forum

swisspower

Creating energy solutions.

Der Businessletter für Schweizer Energieversorgungsunternehmen



**1 Case Study**  
Stadtwerk Winterthur hat seine Stromhandel-Strategie überarbeitet – gecoachert von Swisspower.

**3 Weiterbildung**  
Der Swisspower-Lehrgang Swiss Energy Expert erhält gute Noten.

**4 Projekt**  
Unabhängige Beschaffung für Stadt- und Gemeindewerke von Peter Hüsler.

«Echten Mehrwert erhalten»: Fredi Keller, Hauptabteilungsleiter Markt und Kunden, Stadtwerk Winterthur.

## Case Study

### «Wir haben Zeit und Kosten gespart»

**Stadtwerk Winterthur hat seine Stromhandel-Strategie überarbeitet. Weshalb es dabei auf die Unterstützung von Swisspower gesetzt hat, erklärt Fredi Keller, Hauptabteilungsleiter Markt und Kunden.**

*Fredi Keller, weshalb war es an der Zeit, die Strategie von Stadtwerk Winterthur zu überarbeiten?*

**Fredi Keller:** Unsere Unternehmensstrategie stimmt. Im Bereich Stromhandel haben sich aber gewisse Rahmenbedingungen geändert,

weshalb es notwendig war, die Teilstrategie «Profit Center Stromhandel» – für Beschaffung und Verkauf von Strom – zu überarbeiten. Die konkreten Auslöser zur Neuausrichtung unseres Stromhandels waren die neue Marktordnung und unsere niedrige Eigenproduktionsrate.

*Weshalb haben Sie Swisspower als Beraterin hinzugezogen?*

Zur gezielten Unterstützung: Da sowohl unser Kader als auch unsere Abteilung Projekte und Organisation (P&O) mit wichtigen und grossen

Projekten beschäftigt war, suchten wir nach einer optimalen Entlastung. Ein Coaching im Sinne einer straffen Projektleitung war daher gefragt. Und dass unser Coach Swisspower sein sollte, war aus mehreren Gründen von Anfang an klar: Als Partner sind wir bereits Teil von Swisspower. Sie kennt unser Unternehmen und unsere Bedürfnisse sowie das Marktumfeld und hat zudem Zugang zu allen relevanten Informationen, die bei der Strategieerstellung nützlich sind. Auch das gegenseitige Vertrauen ist vorhanden. Die

Zusammenarbeit mit Swisspower hat stets gut funktioniert und zeugte von hoher Kompetenz.

#### Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit?

Der Prozess begann mit einem klassischen Projektauftrag, in dem wir Ziele, Termine, Meilensteine, Rollenverteilung und Kosten definierten. Danach erhielt Johannes Schimmel, unser Ansprechpartner von Swisspower, ein Briefing. Als Projektleiter organisierte er auf dieser Basis das Kick-off-Meeting, in dem er die einzelnen Arbeitspakete terminierte. Anschliessend haben wir in Workshops relevante Fragen erarbeitet. Mit Hilfe von SWOT-Analysen und vielen spannenden Diskussionen haben wir diese Fragen beantwortet und erhielten dank des interdisziplinär aufgestellten Teams zu jedem Punkt eine wertvolle Zweitmeinung.

#### Welche weiteren Vorteile hat die Zusammenarbeit mit Swisspower gebracht?

Swisspower hat uns durch die gute Projektleitung entlastet – in der Summe sind wir daher

innerhalb von wenigen Monaten zwei Schritte auf einmal vorangekommen: Wir haben für das Projekt «Profit Center Stromhandel» in kurzer Zeit das Resultat erreicht, wie wir es uns gewünscht hatten, und konnten dank der Unterstützung von Johannes Schimmel Zeit für andere wichtige Projekte aufbringen. Kurz: Wir haben Zeit und Kosten gespart. Swisspower war eine Sparringpartnerin, die echten Mehrwert brachte.

#### Hat auch Swisspower von Ihrem Auftrag profitiert?

Sehr. Denn durch den ganzen Prozess hat Swisspower ein noch grösseres Verständnis für unsere Bedürfnisse und Projekte erhalten. Die Inputs kann Swisspower nun einsetzen, um das eigene Angebot für uns oder für Unternehmen mit ähnlichen Bedürfnissen weiterzuentwickeln.



Fredi Keller: «Swisspower hat uns als perfekte Sparringpartnerin unterstützt: Das Projektmanagement war straff, und Zwischenlösungen wurden ständig hinterfragt.»

## Im Dialog zum Ziel

Stadtwerk Winterthur ist ein führendes Versorgungs- und Entsorgungsunternehmen der Region Winterthur. Das Querverbundunternehmen ist mit Elektrizität, Erdgas, Wasser, Fernwärme, KVA, ARA, Energie-Contracting und Telekom stark diversifiziert und beschäftigt über 300 Mitarbeitende, die rund 45 000 Kunden betreuen.

>>

[www.stadtwerk.winterthur.ch](http://www.stadtwerk.winterthur.ch)

Stadtwerk Winterthur steht im Bereich Strom vor zwei Herausforderungen: dem veränderten Marktumfeld und der geringen Eigenproduktionsrate. Aus diesem Grund hat das Unternehmen seine Teilstrategie zum Thema Stromhandel überarbeitet. Dazu hat es mit Swisspower, deren Aktionärspartner es seit dem Jahr 2000 ist, zusammengearbeitet: Johannes Schimmel hat im Rahmen des Strategiechecks Stadtwerk Winterthur bei der Überarbeitung der Teilstrategie «Profit Center Stromhandel» ge-coacht. «Seit den umfassenden Veränderungen in der Strombranche im Jahr 2008

bieten wir unseren Kunden an, sie bei ihrer Ausrichtung zu unterstützen. Dies in Form einer systemischen Beratung», erklärt Johannes Schimmel, Leiter Geschäftsbereich Produkte und Services bei Swisspower. Das heisst, Swisspower geht davon aus, dass ihr Kunde die Lösungsansätze für die spezielle Situation seines Unternehmens am besten kennt. Swisspower gibt gezielte Inputs aufgrund ihrer Erfahrung; vor allem aber begleitet sie den Kunden im Lösungsfindungsprozess. Sei es mit kritischen Fragen oder im Dialog während Workshops und immer durch eine professionelle Prozessführung.

#### Strategiecheck

Die Strategieberatung von Swisspower ist in sechs Phasen eingeteilt. Sie hat zum Ziel, die langfristige Ausrichtung von Energieversorgungsunternehmen zu analysieren und die Faktoren für den Erfolg festzulegen. Auf dieser Basis wird die bestehende Strategie massgeschneidert überarbeitet, sodass sie zum jeweiligen Energieversorger passt und dessen Marktchancen markant steigert.

#### Phasen Strategiecheck:

1. Phase: Zieldefinition
2. Phase: Analyse
3. Phase: Spiegelung
4. Phase: Definition
5. Phase: Präsentation
6. Phase: Umsetzung



#### Kontakt Strategieberatung

Johannes Schimmel  
Leiter Geschäftsbereich Produkte und Services, Mitglied der Geschäftsleitung

+41 44 253 82 13  
[johannes.schimmel@swisspower.ch](mailto:johannes.schimmel@swisspower.ch)

#### Impressum

Forum, Ausgabe 1/2010; Herausgeber: Swisspower, [www.swisspower.ch](http://www.swisspower.ch), [info@swisspower.ch](mailto:info@swisspower.ch); Konzept, Design und Text: Prime, Zürich; Übersetzung: futur2, Buchs; Druck: Offsetdruck Goetz AG, Geroldswil; Fotos: Simon Hallström (Seiten 1 und 2, 3, 4, jeweils oben), TB Wil (Seite 3, Randspalte), Swisspower (Seite 2 und 4, unten)



Swiss Energy Expert eignet sich für Neueinsteiger sowie für Mitarbeitende mit leitender Funktion, die über ihre Tätigkeit hinaussehen möchten.

## Weiterbildung

# Neue Themen bei Swiss Energy Expert

«Power für Ihre Karriere» lautet das Motto der Weiterbildung von Swisspower. Damit dies so bleibt, wird das Programm ständig aktualisiert – ab Herbst mit dem neuen Modul Gas.

Rund 200 Mitarbeitende von Swisspower-Partnern, -Kunden und -Mitbewerbern haben bis heute an der Weiterbildung Swiss Energy Expert teilgenommen. Das praxisorientierte Schulungsprogramm, das Swisspower seit dem Jahr 2008 anbietet, ist bei den Energiefachleuten gefragt. «Die Ausbildung hat meine Erwartungen übertroffen. Enorm wichtige Zusammenhänge werden veranschaulicht, und unter den Teilnehmenden entstehen unglaublich spannende Diskussionen», erzählt Martin Berti, Geschäftsleiter Technische Betriebe Wil und Teilnehmer des Lehrmoduls Grundlagen.

### Hohes Niveau

Swisspower hat den Lehrgang in Zusammenarbeit mit der Berner Fachhochschule (BFH) und Trianel GmbH in Aachen entwickelt. Diese Kooperation von Hochschule und Industrie ermöglicht es, das theoretische Wissen mit praktischer Erfahrung optimal zu ergänzen und so auch den Fachleuten, die sich für strategische und operative Herausforderungen rüsten wollen, eine Weiterbildung auf hohem Niveau zu bieten. «Der Praxisbezug war hervorragend, die Referenten sprachen über die Bereiche, in denen sie selbst tätig sind», ergänzt Martin Berti.

### Aktualität dank Feedback

Um das Schulungsprogramm weiterzuentwickeln, werden aktuelle Themen laufend in den Lehrgang integriert. Im Rahmen einer Standortbestimmung holte Swisspower Ende 2009 zudem konkrete Beurteilungen und Bedürfnisse von ehemaligen, aktuellen sowie potenziellen Schulungsteilnehmenden ein. Über 70 Befragte beantworteten Fragen zu Zufriedenheit, Praxisbezug oder Zeitaufwand und beurteilten die Modulinhalte. «90 Prozent der Befragten bewerteten den Lehrgang als gut und bestätigten damit unser Angebot. Gleichzeitig gaben uns die Antworten wertvolle Inputs für die Weiterentwicklung der Module», freut sich Hans Peter Eberhard, Verkaufsmanager bei Swisspower, der die Studie durchgeführt hat.

### Neues Modul ab Herbst

Die Umfrage hat auch gezeigt, zu welchen neuen Themen sich die Befragten einen vertieften Einblick wünschen: Themen wie Smart Grid, Nachhaltigkeit, Marktöffnung oder Erdgas bewerteten die Befragten als hochrelevant. Darauf reagiert Swisspower, indem sie die Inputs in bestehende Module einarbeitet und bei Bedarf neue Module entwickelt. Als erstes Resultat dieser Auswertung entsteht das neue Modul Gas, das im Herbst 2010 startet. Dozenten aus der Praxis werden darin einen Einblick in diese sehr komplexe Branche und den sich stark verändernden Gasmarkt geben.

## «Es war hervorragende Wissensbeschaffung»



Nach über 20 Jahren in einem internationalen Industriekonzern übernahm Martin Berti im Juni 2009 die Geschäftsleitung der Technischen Betriebe Wil.

«Für meine neue Rolle brachte ich Erfahrung und die unternehmerische Sichtweise mit. Dank der Weiterbildung von Swisspower konnte ich einige Wissenslücken schliessen. Ich erhielt zudem wertvolle Inputs, wie ich mein eigenes Unternehmen künftig positionieren kann.»

>>

[www.tb-wil.ch](http://www.tb-wil.ch)

## Daten und Informationen

### Modul Netze

06.09.2010 – 09.09.2010

Leitung Prof. Michael Höckel, BFH

### Modul Beschaffung

25.10.2010 – 28.10.2010

Leitung Christoph Strathmann, Swisspower

### Modul Vertrieb

29.11.2010 – 02.12.2010

Leitung Peter Hüsler, Swisspower

### Modul Grundlagen

17.01.2011 – 20.01.2011

Leitung Johannes Schimmel, Swisspower

### Modul Gas

Herbst 2010; genaues Datum folgt.

Leitung Thomas Peyer, Erdgas Ostschweiz AG

Schulungsort jeweils in Bern

>>

[www.swissenergyexpert.ch](http://www.swissenergyexpert.ch)

# Swisspower macht Sie mobil!



«Ideales Verkehrsmittel für die Stadt», Thomas Hügli, Leiter Fachstelle Mobilität.

**Benzin und Diesel werden teurer, Elektrofahrzeuge häufiger. Swisspower unterstützt ihre Partner mit der Fachstelle Mobilität, damit sie sich in diesem interessanten Geschäftsfeld behaupten können.**

«Besonders für E-Scooter sehe ich eine grosse Zukunft. In der Stadt sind sie das ideale Verkehrsmittel», schwärmt Thomas Hügli. Der

Leiter der neuen Fachstelle Mobilität bei Swisspower kennt sich mit den ökologischen Fahrzeugen aus und freut sich immer wieder, fahrtüchtige Innovationen zu testen. Auch Energieversorgungsunternehmen interessieren sich häufiger für ökologische Fortbewegungsmittel. Das war für Swisspower der Auslöser, eine Fachstelle Mobilität zu schaffen. «Wir möchten unseren Partnern echten Mehrwert bieten – sei es mit Know-how, Beratung oder konkreten Lösungen», so Thomas Hügli. Die Schwerpunktthemen der neuen Fachstellen sind demnach breit: Wissensmanagement, Lobbying, Infrastruktur, Kommunikation sowie die gebündelte Beschaffung von Fahrzeugen gehören dazu.

### Partner gestalten mit

Thomas Hügli hatte vor seiner Zeit bei Swisspower während sieben Jahren die Leitung der Kommunikation bei Energie Wasser Bern inne, einem der führenden Schweizer Stadtwerke in Sachen Mobilität. Dank den dort gemachten Erfahrungen ist Thomas Hügli voller Ideen für seine Einmann-Fachstelle: «Unsere Partner können die Dienstleistungen mit ihren Anliegen und Ideen stark mitgestalten. Beispielsweise macht es Sinn, mit einzelnen Unternehmen Mobilitätsprojekte zu lancieren und die Erfahrungen allen Partnern zugänglich zu machen. So profitiert das gesamte Netzwerk.»

# Unabhängige Beschaffung für Stadt- und Gemeindewerke

**Ab Ende 2010 bietet Swisspower Produkte und Dienstleistungen für die Energie-Beschaffung an.**



«Die Ideen der Partner sind gefragt», Peter Hüsler, Leiter Business Development.

Das Projekt «Beschaffungsplattform» läuft auf Hochtouren. Nach dessen Abschluss Ende 2010 steht den Energieversorgungsunternehmen eine unabhängige Plattform zur Verfügung, die es Stadt- und Gemeindewerken ermöglicht, ihren Energieeinkauf zu diversifizieren sowie Marktopportunitäten ihren eigenen Bedürfnissen entsprechend wahrzunehmen. Einzelne Produkte wie die Stromvollversorgung oder Bilanzgruppennutzung werden bereits dieses Jahr zur Verfügung stehen. «Die Strompreise für Stadt- und Gemeindewerke steigen, und neue Herausforderungen kommen auf die Energieversorger zu. Daher ist Swisspower seit einiger Zeit daran, geeignete Alternativen für die konkurrenzfähige Beschaffung zu erarbeiten», begründet Projektleiter Peter Hüsler, Leiter Business Development bei Swisspower, die Grundidee hinter der Beschaffungsplattform. Seit April sind Arbeitsgruppen – bestehend aus interessierten Partnern und Swisspower – intensiv daran, das Detailkonzept zu entwickeln. Das Teamwork ist wertvoll: «Die Mitarbeit in den Arbeitsgruppen zahlt sich für die Partner aus. Denn so können sie ihre Anliegen aktiv in den Aufbau der Plattform einbringen und ein Leistungsangebot sicherstellen, das auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist», betont Peter Hüsler. Anfragen von weiteren interessierten Partnern nimmt er gerne entgegen unter [peter.huessler@swisspower.ch](mailto:peter.huessler@swisspower.ch).

# Schweizerischer Stromkongress 2010

**Swisspower hat am Treffpunkt der Elektrizitätswirtschaft gleich dreifach Präsenz markiert: Als Sponsorin des Anlasses, an der Podiumsdiskussion mit Alfred Bürkler sowie mit einem Informationsstand.**

Zum vierten Mal trafen sich am 11. und 12. Januar 2010 Meinungsführer aus Politik und Wirtschaft in Bern, um sich mit Themen wie Klimapolitik, Strommarktliberalisierung und Zukunft der Stromversorgung auseinanderzusetzen. An einem Podiumsgespräch diskutierte Alfred Bürkler, Geschäftsleiter Swisspower, zusammen mit anderen wichtigen Vertretern der Schweizer Energiewirtschaft über die Zukunft der Strommarktliberalisierung in der Schweiz und in Europa.

