

# Auf der Suche nach Strom-Patrioten

Die Genossenschaft E-can Suisse will mit einem innovativen Ansatz die heimische Wasserkraft stärken. Ihr neues Modell soll ökologisch orientierte Stromkonsumenten ansprechen. Doch das Projekt harzt. Nun reagieren seine Promotoren.

Stefan Häne

Es war ein feuriges Plädoyer für die Wasserkraft und eine neue Idee zu ihrer viel diskutierten Rettung. Nur zu jammern reiche nicht, schrieb Jean-Michel Cina in einem Gastbeitrag in der NZZ im vergangenen November. Subventionen und Wasserzinsreduktionen seien keine langfristigen Lösungen für das Rückgrat der Schweizer Stromversorgung. Es gelte, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln.

An einem solchen Modell wirkt Cina mit. Der Walliser präsidiert nicht nur den SRG-Verwaltungsrat, sondern auch jenen der Walliser Elektrizitätsgesellschaft (FMV SA). Das Stromunternehmen hat Mitte Oktober 2017 mit der Enalpin und der auf Energie- und Gebäudetechnik spezialisierten Inretis AG die Genossenschaft E-can Suisse gegründet. Mit dem neuen Modell können sich die Konsumenten Zugang zu einheimischer Wasserkraft sichern. Matthias Sulzer, Präsident von E-can Suisse, spricht von einem «patriotischen Produkt». Sulzer ist Unternehmer und Forscher an der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) in Dübendorf.

Das Modell funktioniert wie folgt: Die Kleinkunden, also die Haushalte und KMU, müssen ihren Strom heute bei ihrem lokalen Elektrizitätswerk bestellen - dies, weil der Strommarkt in der Schweiz erst für Grosskunden geöffnet ist, also bloss für energieintensive Unternehmen. Mit dem neuen Modell beziehen die Konsumenten ihren Strom zwar weiterhin von ihrem lokalen Lieferanten und bezahlen dort auch die entsprechende Rechnung dafür.

Als Genossenschafter von e-can suisse können sie aber neu sicherstellen, dass der Strom, den sie brauchen, in Echtzeit produziert und ins Netz eingespeist wird - und zwar von den Walliser Wasserkraftwerken Ernen und Mörel, die von der FMV SA und Enalpin gemeinsam betrieben werden. Dazu erhält jeder Kunde einen Sensor, der bei ihm daheim den Stromverbrauch alle 15 Minuten misst und die Daten direkt zu den beiden Wasserkraftwerken im Wallis leitet. Weil sich im Stromnetz Verbrauch und Produktion stets die Waage halten müssen, verdrängt E-can Suisse so Strom aus anderen Quellen vom Markt.

## Gewinn oder Verlust?

Die Genossenschaft setzt damit in einem wichtigen Punkt einen neuen Akzent. Wer heute bei seinem lokalen Anbieter Strom aus Wasserkraft oder anderen erneuerbaren Energien bezieht, hat die Gewissheit einer Produktion in Echtzeit nicht, wie Sulzer erklärt. Vielmehr steckt hinter den Ökoprodukten meist Label-Strom. Zwar basiere dieser ganz oder teilweise auf erneuerbaren Energien. Allerdings kaufe der Stromlieferant diesen Strom häufig über Zertifikate auf Jahresbasis. Deshalb werde der Strom, den ein Kunde verbrauche, nicht



Zweitgrösster Stausee der Schweiz: Blick auf die 180 Meter hohe Mauer des Lac d'Emosson im Kanton Wallis. Foto: Manuel Lopez (Keystone)

immer in Echtzeit in der Schweiz aus erneuerbaren Energien erzeugt.

Die Genossenschaft verkauft ihren produzierten Strom auf dem freien Markt. Der Erlös fliesst an die Genossenschaft zurück und von dort an ihre Kundschaft. Ob sich das Modell für die Kunden rechnet, hängt davon ab, wie sich der Strompreis entwickelt. Die Genossenschaft setzt ihn bei 7,5 Rappen pro Kilowattstunde an. Liegt der effektive Preis auf dem Strommarkt darunter, verliert der Kunde Geld - eine Art Solidaritätsbeitrag für die Wasserkraft, wie es die Promotoren von E-can Suisse nennen. Liegt der Preis über 7,5 Rappen, erhält der Kunde Geld zurück. Mit diesem Gewinn kann er dann einen Teil seiner Stromrechnung bei seinem lokalen Elektrizitätswerk bezahlen.

Wird das neue Modell für die Mehrheit der Kunden zum Verlustgeschäft mit ideellem Anstrich? 40 Prozent der Haushalte könnten damit besser fahren als mit dem jeweils günstigsten Angebot an

ihrem Standort, rechnet Jean-Michel Cina vor. Er verweist auf einen Tarifvergleich, den die Stromaufsicht des Bundes (Elcom) fürs Jahr 2018 ausgearbeitet hat.

## Erst ein Drittel der Zielmenge

Ob das neue Modell genügend Akzeptanz findet, ist allerdings offen. Die Genossenschaft hat sich bei ihrer Gründung im letzten Herbst zum Ziel gesetzt, mit einem Crowdfunding bis Ende März Bestellungen für 40 Gigawattstunden Strom zu generieren, was dem Verbrauch von 10 000 Haushalten entspricht. Doch wie sich sechs Wochen vor Ablauf der Frist zeigt, hat die Genossenschaft erst Zusagen im Umfang von 37 Prozent der anvisierten Strommenge.

Sie wird das Crowdfunding daher wohl um drei Monate verlängern, wie Präsident Sulzer sagt: «Wir haben festgestellt, dass viele Interessenten mehr Zeit für ihre Entscheidung benötigen.» Dazu gehörten insbesondere Wohnbaugenossenschaften sowie Unternehmen wie

zum Beispiel die Raiffeisenbank. Gleichzeitig sei es aber auch so, dass die Nachfrage seitens privater Haushalte erst langsam anziehe, räumt Sulzer ein. «Vermutlich hängt das damit zusammen, dass das Produkt doch einiges an Erklärungsbedarf mit sich bringt.»

Einfacher wird es erst, wenn die Schweiz ihren Strommarkt auch für die Haushalte und KMU öffnet. Dann können die Kunden ihren Stromanbieter frei wählen. Beziehen sie ihren Strom bei E-can Suisse, kann die Genossenschaft direkt bei ihnen abrechnen. Die vollständige Liberalisierung wird allerdings erst nach 2020 Tatsache - wenn überhaupt: Das Geschäft ist im Parlament umstritten und muss möglicherweise eine Volksabstimmung überstehen.

Trotz der skizzierten Schwierigkeiten zeigt sich Sulzer zuversichtlich: Die Genossenschaft habe sehr viele Anfragen erhalten und stehe mit diversen Organisationen in Kontakt, die auch grössere Mengen bestellen wollten. Die bisheri-

gen Erfahrungen zeigen laut Sulzer, wie schwierig es ist, Innovationen in einem erst teilliberalisierten Markt einzuführen. Die Energiestrategie 2050 des Bundes brauche aber Innovationen, um diese erfolgreich umzusetzen.

## Experten äussern Zweifel

Unklar bleibt, welches Potenzial das Modell entfalten kann, sollte es tatsächlich zum Laufen kommen. Patrick Dümmler, Stromexperte bei der wirtschaftsnahen Denkfabrik Avenir Suisse, spricht von einer «innovativen Idee», die den Stromkonsumenten eine zusätzliche Wahlmöglichkeit gebe und daher sinnvoll sei. Weil das Modell jedoch schwierig zu vermitteln sei, werde es wohl ein Nischenangebot bleiben. Auch Felix Nipkow von der Schweizerischen Energie-Stiftung erwartete keine grosse Breitenwirkung. Solche privaten Initiativen seien zwar begrüssenswert. «Für ein energiewendefreundliches Strommarktdesign bleibt aber die Politik in der Bringschuld.»

## Flucht aus dem Silicon Valley an den Silicon Beach

Der politische Provokateur und Milliardär Peter Thiel wälzt Pläne für eine Alternative zu Fox News.

Walter Niederberger  
San Francisco

Der 50-jährige Peter Thiel ist ein Vorzeigemodell des erfolgreichen Silicon Valley. Einwanderer aus Deutschland, Studium an der Elitehochschule Stanford, Milliardär dank Paypal und Facebook und Teil einer Gilde selbst ernannter Weltverbesserer. Und dennoch: Thiel wendet sich ab. Wie Elon Musk zieht er von San Francisco nach Los Angeles. Während Musk in Südkalifornien sein Weltraumprojekt vorantreibt, hegt Peter Thiel Pläne auf einen Neubeginn als konservativer Medienunternehmer.

Der Umzug führt den Investor und Trump-Fan zwar nur 600 Kilometer

weiter in den Süden. Seine Erklärung deutet aber auf eine tiefere Entfremdung. Das Silicon Valley sei zu einem «Einparteienstaat» geworden, klagte Thiel kürzlich vor Stanford-Studenten, konservative Stimmen seien nicht mehr willkommen und Anhänger von US-Präsident Donald Trump würden offen diskriminiert.

Die Kritik an der politisch korrekten, irgendwo halblinks liegenden Techgemeinde ist nicht neu, doch Thiel ist direkter als andere betroffen. Er sitzt im Verwaltungsrat von Facebook, das von



Peter Thiel  
Investor

allen Techkonzern wegen seiner naiven Rolle als Plattform für russische Hacker und den profitgetriebenen Umgang mit Nutzerdaten kritisiert wird. Bei Facebook ist er gemäss Medienberichten aber nur noch geduldet, er hat letztes Jahr bereits den grössten Teil seiner Aktien verkauft. Inzwischen soll er bereits auch seine Demission aus dem Verwaltungsrat angeboten haben. Hätte Mark Zuckerberg nicht zugesichert, sein Sitz im Verwaltungsrat sei aus Gründen der «ideologischen Diversität» willkommen, wäre Thiel wohl schon früher gegangen.

Thiel hat sich jedoch weit in Abseits befördert, als er sich 2016 offen als glühender Anhänger von Donald Trump zu erkennen gab und diesen mit 1,25 Millionen Dollar unterstützte. Für Reid Hoffman, der wie Thiel sein Startkapital bei Paypal gemacht hatte, ein unverzeihlicher Fehler: Thiel habe ein «katastrophal schlechtes Urteilsvermögen» bewiesen, als Investor im Silicon Valley sei er damit wohl am Ende, sagt Hoffman.

Tatsächlich fiel Peter Thiel seit 2016 eigentlich nur noch durch den bizarren Prozess gegen das Online-Klatschmagazin «Gawker» auf, bei dem er Ex-Wrestler Hulk Hogan finanzierte und «Gawker» schliesslich in den Bankrott zwang.

## Flair für Medienunternehmen

Als Mitgründer der konservativen «Stanford Review», die noch heute erscheint, zeigte Thiel schon als Student ein Flair für Medienunternehmen. Der Prozess gegen «Gawker», das das offene Geheimnis seiner Homosexualität ausgeplaudert hatte, scheint Thiel nun so richtig auf den Geschmack gebracht zu haben. So diskutierte er offenbar bereits 2016 ernsthaft Pläne für eine Alternative zu Fox News, wie Michael Wolff im Trump-Buch «Fire and Fury» schreibt. Neben dem entlassenen Fox-Chef Roger Ailes zeigten sich demnach auch die ultrakonservativen Geldgeber Robert und Rebekah Mercer interessiert. Doch mit dem Tod von Ailes zerschlugen sich die Pläne.

Dieses Jahr schaltete sich Thiel in den Bieterkampf um die Rechte und das Archiv von «Gawker» ein. Falls er den Zuschlag bekomme, so Thiel, könne er die Onlinesite als konservative Medienplattform neu starten. In Los Angeles findet er ein ihm wohlgesinntes Umfeld vor. «Breitbart News», «Drudge Report» und «Daily Wire» - die drei Plattformen bilden den Kern einer dezidiert konservativen Medienlandschaft in einer Stadt, die sozial und politisch stets breiter aufgestellt war als San Francisco.

Die beiden kalifornischen Präsidenten Richard Nixon und Ronald Reagan sind Produkte dieses konservativen südlichen Kalifornien. Und der Silicon Beach im westlichen Los Angeles zieht mehr und mehr Start-up-Firmen an, die dem angespannten Silicon Valley entfliehen. In Los Angeles werde sich Thiel zu Hause fühlen, meint «Breitbart News»-Chefredaktor Alex Marlow. Hier würden Konservative anders als im Silicon Valley nicht «als schwarze Schafe gedemütigt».