

Interview mit Kurt Lüscher und Andreas Bolliger

WIR WOLLEN FÜR DIE ZUKUNFT BEREIT SEIN

Kurt Lüscher, Verwaltungsratspräsident, und Andreas Bolliger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, erläutern im Gespräch, welche Zukunftsfragen das Unternehmen beschäftigen.



Andreas Bolliger und Kurt Lüscher

Der Klimawandel ist heute in aller Munde. Wie sehen Sie die Erdgas Ostschweiz AG in dem Kontext positioniert?

Kurt Lüscher: Wärme und Regenarmut ohne Ende, so präsentierte sich das Jahr 2018 in der Schweiz. Zehn von zwölf Monatstemperaturen lagen deutlich über der Norm, sechs davon im extremen Bereich. So steht es mindestens im Jahresbericht von MeteoSchweiz. Solche Berichte sollten eigentlich auch die letzten Zweifler davon überzeugen, dass der Klimawandel längst Realität ist. Es steht daher ausser Frage, dass reagiert werden muss. Die Energiestrategie 2050 des Bundes definiert Ziele für eine tiefgreifende Umgestaltung unseres Energiesystems. Damit verbundene volkswirtschaftliche Herausforderungen wie die saisonale Speicherung, die Versorgungssicherheit im Winter, die Nutzung der bestehenden (Erdgas-)Infrastruktur und die rasche Umsetzbarkeit müssen jetzt stärker in den Fokus rücken. Dank

Wärme-Kraft-Kopplung (WKK) und Power-to-Gas (PtG) kann hier Erdgas einen äusserst sinnvollen Beitrag leisten. Allerdings braucht es auch die Anstrengung der lokalen und regionalen Energieversorger. Die Bundesbehörden jedenfalls scheinen dieser Idee offener gegenüber zu stehen als auch schon. Dies stimmt mich optimistisch.

Andreas Bolliger: Die Gasinfrastruktur, die einen Wert von rund 25 Milliarden Schweizer Franken hat, kann hier sicher einen wichtigen Beitrag zur erneuerbaren und nachhaltigen Energieversorgung der Schweiz leisten und erleichtert es, Versorgungssicherheit, Wirtschaftlichkeit und Gesamtökologie zu vereinbaren. Im Sommer wird es gut möglich sein, mit Wasserkraft, Sonne und Wind den Strombedarf in der Schweiz zu decken. Es wird wohl nicht zu Unrecht eine Überversorgung prognostiziert. Im Winter wird der Bedarf jedoch stark steigen, der Ertrag aus Erneuerbaren aber nicht ausreichen. Durch die Sektorenkopplung lässt sich ein leistungsfähigeres Gesamtsystem bilden, welches auch in der kalten Jahreszeit eine hohe Resilienz aufweist.

Auch regulatorisch ist das Thema mit dem CO₂-Gesetz und den MuKE n sehr präsent. Wie beurteilen Sie den aktuellen Stand?

Andreas Bolliger: Die Situation bei den kantonalen Energie-Vorschriften ist von Kanton zu Kanton verschieden. Ich denke, dass das Solothurner Stimmvolk mit seinem Nein zum kantonalen Energiegesetz ein klares Signal gesetzt hat und zeigt, dass die vorgesehenen Mustervorschriften vernünftig ausbalanciert werden müssen. Die MuKE n waren – und sind in einigen Kantonen leider immer noch – zu stark auf Einzellösungen fixiert und beinhalten keinen Systemansatz. Nicht verständlich für mich ist zudem, dass einige MuKE n nicht einmal vorsehen, dass die Nutzung von Biogas als erneuerbare Energie akzeptiert wird. Bei einem Wechsel von einer alten Ölheizung auf eine moderne Gasheizung kann man nach wie vor auf einfache und kostengünstige Art beträchtlich CO₂ einsparen (25–30 %), was meines Erachtens schon für sich eine Musterlösung wert wäre.

Kurt Lüscher: Auch bei den zollrechtlichen Bestimmungen für den Import von Biogas besteht immer noch Aufholbedarf. Die Schweiz ist keine Insel, sondern in Sachen Energie eng mit Europa vernetzt. Es ist deshalb nicht nachvollziehbar, dass importiertes Biogas nicht als solches anerkannt wird und folglich auch nicht von der CO₂-Abgabe befreit ist. Dies ist auch deshalb sehr schade, weil die Schweizer Kunden durchaus am Kauf von Biogas interessiert sind, und auch weil der Verband der Schweizerischen Gasindustrie VSG ein sehr gutes, aber auch ambitioniertes Ziel gesetzt hat: «30% Biogas im Wärmemarkt bis 2030».

Herr Bolliger, wie lässt sich das Geschäftsjahr 2017/18 zusammenfassen?

Andreas Bolliger: Es war ein ereignisreiches Jahr, das nicht nur mich, sondern alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefordert hat.

Im Zentrum stand die Fertigstellung und Inbetriebnahme des überregionalen Dispatchings in Aarau. Ausgestattet mit den modernsten Informationstechnologien und Steuerungssystemen, erfüllt die neue Dispatchingzentrale die hohen Ansprüche an einen sicheren, effizienten und modernen Netzbetrieb. Sie wird zusammen mit dem Gasverbund Mittelland betrieben.

Neben den vielen Bau- und Unterhaltsprojekten im Bereich Transport, die erfolgreich realisiert wurden, haben wir die interne Weiterentwicklung vorangetrieben. Dem Aufbau des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) wurde grosse Beachtung geschenkt. Mit dem Ziel, diesen im gesamten Unternehmen einzubinden und Kundenbedürfnisse verstärkt zu berücksichtigen, wurden sämtliche Prozesse überarbeitet. Die ganzheitliche und praxisorientierte Analyse stand dabei im Vordergrund. Entstanden ist eine neue Prozesslandkarte, die heute übersichtlicher und schlanker daherkommt.

Das erfolgreiche ISO-Überwachungsaudit im August 2018 und das positive Feedback des Prüfers zeigen, dass

wir auf dem richtigen Weg sind. Es wirkt sicher motivierend auf alle Beteiligten. Allen Mitarbeitenden, die sich tagtäglich für EGO engagieren, gebührt an dieser Stelle ein sehr grosser Dank für die erbrachte Leistung.

Bleiben wir kurz beim neuen Dispatching. Welches Potenzial steckt in dieser neuen Struktur?

Kurt Lüscher: Wir sind überzeugt, dass wir mit der der neuen Plattform ein weiteres Puzzleteil zur erfolgreichen Positionierung von EGO hinzufügen konnten. Wir sind gut für die Einführung eines neuen Gasversorgungsgesetzes vorbereitet und erfüllen die wachsenden Ansprüche des Marktes. Die Zusammenarbeit mit dem Gasverbund Mittelland (GVM) hat eine Win-win-Situation geschaffen, von der beide Unternehmen und deren Aktionäre profitieren. Wir werden Synergieeffekte sinnvoll nutzen und hinsichtlich Qualität weitere Verbesserungen erzielen können.

Gasversorgungsgesetz ist ein gutes Stichwort. Worauf sollte der Gesetzgeber bei der Erstellung achten?

Andreas Bolliger: Wir sind sehr an klaren Regeln interessiert. Ausserdem sollte ein gutes Gesetz volkswirtschaftlich effizient und möglichst einfach gestaltet werden im Sinne von: so viel wie nötig, so wenig wie möglich. Ausserdem muss der zu regulierende Markt korrekt berücksichtigt werden. Im Gegensatz zu Strom ist Erdgas/Biogas keine Universalenergie, und bei vielen Anwendungen durch andere Energieformen substituierbar. Auch wird es nicht im gleichen Ausmass wie im Strom sogenannte Prosumer geben, welche im Strom allenfalls eine vollständige Marktöffnung zweckmässig erscheinen lassen. Dabei muss volkswirtschaftlich das Kosten-Nutzen-Verhältnis klar positiv sein.

Letztlich ist auch essenziell, dass dem höheren wirtschaftlichen Risiko des Gasmarktes bei der regulierten Verzinsung der Assets Rechnung getragen wird.

Sie haben in der Vergangenheit betont, dass Sie in puncto Kundenorientierung noch besser werden möchten. Haben Sie ihre Ziele bereits konkretisieren können?

Andreas Bolliger: Das Thema Kundenorientierung liegt mir sehr am Herzen und soll intern noch stärker in der Unternehmenskultur verankert und gelebt werden. Dies bezieht sich sowohl auf externe Kunden, aber auch auf das interne Arbeiten. Welche Werte «tragen» unsere Vision? Wir haben darauf basierend mit allen Mitarbeitenden ein gemeinsames Werteverständnis geschaffen, unsere Top6-Unternehmenswerte definiert und somit die Grundsteine für eine wirksame Unternehmenskultur und ein erfolgreiches Miteinander gelegt. Die Unternehmenswerte unterstreichen das hohe Commitment der Mitarbeitenden auch in Bezug auf eine nachhaltige Verbesserung der Kundenorientierung. Dazu bieten wir unseren Mitarbeitenden – wo möglich – kreativen Spielraum und laden zum innovativen Mitdenken ein. Verbesserungsvorschläge in Bezug auf die Optimierung der Prozesse stammen von ihnen. Ich sehe mit Stolz, dass Gewohntes hinterfragt wird und – wo nötig – alte Wege mutig verlassen werden, um nicht die erste, sondern die beste Lösung zu finden. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken, die mit viel Vertrauen und grossem Engagement daran arbeiten, unser Unternehmen und unsere gemeinsame Kultur weiterzuentwickeln.

Welche Herausforderungen warten im neuen Jahr auf die EGO?

Kurt Lüscher: Die EGO ist in der schweizerischen Gaslandschaft grundsätzlich gut positioniert und überzeugt immer wieder durch partnerschaftliche Zusammenarbeit (bspw. Dispatching gemeinsam mit Swissgas und GVM).

Intern steht neben der Weiterentwicklung der Unternehmenskultur bspw. der Aufbau eines unternehmensweiten Asset Managements im Vordergrund. Es ist ein wesentliches Element der im Berichtsjahr verabschiedeten Netzstrategie. Auch in Bezug auf die Digitalisierung stehen einige Projekte in den Bereichen Geoinformationssystem (GIS), Asset Management, Finanzen etc. an. Die Mitarbeitenden werden bei der EGO sicher auch in diesem Jahr alle Hände voll zu tun haben.

Welches sind die ausschlaggebenden Beweggründe für die Einführung eines Asset Managements?

Andreas Bolliger: Asset Management steht für uns dafür, wie wir mit unserer Infrastruktur umgehen und unseren Nutzern und den Aktionären nachhaltig Mehrwerte bieten können. Asset Management kommt in der EGO schon seit Langem zur Anwendung. Es geht jetzt darum, dieses strategisch und unternehmensweit operationell auszuweiten und integral anzugehen. Das Asset Management wird uns unterstützen, Investitionen und Aufwände dort einzusetzen, wo sie am wirksamsten sind. Ausserdem wollen wir gut für die Gasmarktregulierung vorbereitet sein, welche eine höhere Transparenz bei den Kosten für Betrieb, Unterhalt und Investitionen erfordern wird.

Kurt Lüscher, Sie werden das Präsidium der EGO im März 2019 abgeben. In Ihre 4-jährige Amtszeit fielen zahlreiche wesentliche Entwicklungsschritte der Firma. Welche waren Ihre persönlichen Highlights?

Kurt Lüscher: Ganz bedeutend war die Umsetzung der Entflechtung bei EGO. Diese wiederum war geprägt durch die Auslagerung der Beschaffung in die Schwester-





961

Quadratmeter Arbeitsfläche



gesellschaft Open Energy Platform, die zukunftsorientierte Finanzierung der EGO sowie die Ausrichtung der EGO auf die Rolle als Netzbetreiberin. Natürlich gehörte auch die anschließende neue Positionierung von EGO mit den entsprechenden strategischen Stossrichtungen dazu.

Ein weiteres Highlight war sicher auch der Kauf des Bündner Hochdrucknetzes, welches eine sehr gute Erweiterung unseres Netzes darstellt. Auch die Beteiligung an der FluxSwiss via der Swiss Gas Invest SA war ein

Meilenstein, bei welchem wir eng mit unseren Partnern in der Westschweiz zusammenarbeiten.

Das Wichtigste ist für mich, dass es gelungen ist, die Entbündelung von EGO im besten Einvernehmen mit allen Aktionären vorzunehmen und dass alle Transaktionen einwandfrei abgelaufen sind. Und das Schönste ist für mich, dass trotz moderner und freiheitlicher Verträge bisher alle Aktionäre unserem tollen Unternehmen treu geblieben sind – vielen herzlichen Dank!

*Herzlichen Dank für das Gespräch:
Fabiana Kiefer*