

# EIN BROKER UNTER STROM

**Seit der Gründung seiner Firma Renergy GmbH 2013 unterstützt Mauro Renggli KMUs, Grossverbraucher und Gemeinden beim Stromeinkauf. Als unabhängiger Strombroker wickelt er für seine Kunden die Strombeschaffung ab.**



**Ihre Unternehmung «Renergy» ist als unabhängiger Strombroker tätig, für den Laien schwer zu verstehen was hinter dieser Bezeichnung steckt?**

Zunächst wollte ich mich eigentlich «Energietreuhänder» nennen. Doch dann kam der Entschluss zur heutige Bezeichnung «Strombroker» mit dem wichtigen Zusatz «unabhängig». Denn im Gegensatz zum Versicherungsbroker werde ich vom Kunden bezahlt. Zu seinem Vorteil. Und zwar betreue ich einige Kunden, die mit der Primeo Gegengeschäfte haben. Mir geht es nicht darum diese Kunden von ihrem Stromlieferanten wegzubringen, sondern ihnen die aktuellen Marktpreise aufzuzeigen.

Bei einer Ausschreibung haben diese die Möglichkeit sich für den Anbieter mit dem Bestpreis zu entscheiden, oder für den Stromlieferanten, wo eine lokale Beziehung besteht. Böse Stimmen unterstellen den Versicherungsbrokern, sie vermitteln den Kunden dorthin, wo sie selbst die grössten Kickbacks erhalten. Das ist bei mir weder möglich, noch der Fall. Es ist alleine der Kunde, der gestützt auf meine Informationen entscheidet, wer ihm den Strom liefert. Somit ist meine Unabhängigkeit gewährleistet.

**Welche Position und Tätigkeit übernehmen Sie in Ihrer Unternehmung?**

Ich arbeite auf Basis einer Vollmacht von jedem meiner Kunden. Nehmen wir als Beispiel meine Kunden Morath AG, Gerber-Vogt AG und Paul Goop AG. Für sie gehe ich zum lokalen Energieversorger, in diesem Fall Primeo, und erhalte deren Verbrauchsdaten. Das sind Zahlen wie Sie sie selbst von Ihrem privaten Heim her kennen.

Mit dem Kunden wird abgesprochen für wie viele Jahre er den Strom beschaffen möchte und welche Energiequalität er wünscht, will er Wasserkraft oder andere

Herkunft. Anschliessend schalte ich zum Beispiel für heute um Uhr 14.00 eine verbindliche Ausschreibung mit den Bedarfs-Daten des Kunden auf der Strom-Plattform frei und sofort erhalten alle potentiellen Stromlieferanten eine E-Mail dazu. Es ist eigentlich eine reine Auktion, die dann beginnt und innerhalb einer Stunde über die Bühne geht.

**Was erhält der Kunde?**

Der Kunde erhält dann die komplette Angebotsliste und sieht die Rangliste inklusive Preise und Namen der Stromanbieter. Anschliessend bespreche ich telefonisch mit dem Kunden die Ergebnisse, sie teilen mir ihren Entscheid mit, wem sie den Zuschlag geben. Dann informiere ich den bestimmten Lieferanten, er schickt mir den Vertrag zu, dieser wird durch mich geprüft und damit ist meine Dienstleistung erledigt. Der Kunde ist zu 100 Prozent entlastet, kann sich um sein Kerngeschäft kümmern und muss sich keine Gedanken machen, wann bestehende Verträge auslaufen, etc.

**Kann jeder an dieser Auktion teilnehmen?**

Die Teilnahme an diesen Auktionen ist vorläufig nur für Unternehmen mit einem gewissen Stromverbrauch möglich. KMUs gehören da schnell dazu. Seit 2009 gibt es ein Schweizer Energie-, also Stromgesetz das bestimmt: wer über 100'000 Kilowatt-Stunden pro Jahr benötigt, ist «marktberechtigt», also nicht mehr an die Tarife des lokalen Anbieters gebunden und frei zwischen den verschiedenen Anbietern, egal wo diese ihren Standort haben, zu wählen.

Somit sind wir Privathaushalte davon ausgeschlossen, da wir pro Jahr nur etwa 4'000 bis 5'000 Kilowatt-Stunden verbrauchen. Wenn da nicht noch ein Whirlpool, eine Sauna oder andere Energiefresser am Netz hängen bedeutet dies eine jährliche Belastung zwischen 600 und 700 Franken.

### Also Wohnungs- oder Einfamilienhausbesitzer haben das Nachsehen?

Noch. Eben wurde wieder eine Vernehmlassung durchgeführt. Der Bundesrat will ab 2023 den gesamten Strommarkt der Schweiz liberalisieren. Das würde freien Zugang für alle Nutzer bedeuten. Sie würden im Privathaushalt so etwa 60–100 Franken pro Jahr sparen, ob sich da der nötige Aufwand wirklich lohnt ist eine andere Frage. Unternehmen hingegen sparen schnell einige 1'000 Franken. Für Alters-, Pflegeheime, Kliniken, Druckereien, Gastronomen, das macht Sinn.

### Ihre Tätigkeit hört sich sehr spannend an, wie sieht konkret der typische Tagesablauf eines Strombrokers aus?

Sehr beständig, immer (lacht). Nein ich bewege mich sehr stark in den sozialen Netzwerken um Kunden, über die noch viel zu wenig bekannten Möglichkeiten des gesetzlich seit über 11 Jahren möglichen freien Stromzugang zu informieren. Rund 80 Prozent meiner Tätigkeit besteht aus der Akquise. Dank den Kontakten mit Mitgliedern beim KMU Allschwil-Schönenbuch, Handelskammern, Verbänden, etc. kann ich immer wieder neue Kunden gewinnen. Dieses Netz gilt es täglich weiter auszubauen.

*Strom ist ein Bedarf,  
aber kein Bedürfnis.*

### Wie ist generell das Verhältnis mit den Stromlieferanten? Sieht man Renergy, also den unabhängigen Strombroker, als wertvollen Partner oder ist Renergy nicht selten ein eher unbequemer Konkurrent? Immerhin suchen Sie für Ihre Kunden nach dem günstigsten und qualitativ besten Angebot.

Beides. Sehr wahrscheinlich mögen mich die Lieferanten nicht besonders, auf der anderen Seite erhalten sie so neue Kunden oder ehemalige zurück. Und bei jeder Ausschreibung bieten sie alle mit. Natürlich könnten sie die Auktionen ignorieren, aber da ich transparent, unabhängig und mich darüber freuen darf in der ganzen Schweiz tätig zu sein und Kunden, wie die ganze Hirslanden-Gruppe, Kliniken wie REHAB und Merian Iselin Klinik oder zahlreiche KMUs wie zum Beispiel die Druckerei Bloch oder Jean Cron mir vertrauen, können die Stromlieferanten auf diesem Weg zu interessanten Abschlüssen kommen.

### Wie lange ist die Vertragsdauer bei einem Abschluss?

Normalerweise zwei bis drei Jahre. Hausratsversicherung und ähnliches kann man jedes Jahr erneuern. Doch der Strom ist eine «Commodity», also Ware. Ob wir Öl, Kohle, Gas oder Strom erwerben, alles wird zuvor an der Börse pro Kalenderjahr gehandelt. Man kauft deshalb immer für etwas längere Zeit ein. In der Regel für 2–3 Jahre. Bei einer jährlichen Vertragsanpassung wäre der Aufwand zu gross. Doch selbstverständlich kontaktiere ich den Kunden vor Ablauf des Vertrages, begleite ihn aber auch, wenn er es wünscht, während der ganzen Vertragsdauer.

### Noch einmal, in Stichworten: was unterscheidet Sie von Ihren Konkurrenten Primeo, IWB und EBL?

Renergy liefert keinen Strom, kein Aufwand für den Kunden, Unabhängigkeit und freie Lieferantenwahl.

### Sie haben mit Ihrem Unternehmen längst Erfolg und bedeutende Kunden, u.a. in der Autobranche, Spital- und Klinikzentren, selbst Bergbahnen, um nur einige zu nennen. Erfolg verpflichtet, verraten Sie uns etwas über Ihre Ziele und Visionen.

Nehmen wir aus gegebenem Anlass die Region Allschwil-Schönenbuch. Mein Ziel ist auf breiter Basis die KMUs, also Schreiner, Schlosser usw. zu erreichen, ihnen die Vorteile der Zusammenarbeit mit einem «unabhängigen Strombroker» aufzuzeigen. Denn die Eigenbestimmung beim Stromverbrauch ist ein Grundrecht. Fällt dieses weg, hätten wir die Situation wie bei einem Zwang ausschliesslich im Coop einzukaufen, obwohl die Konkurrenz in einzelnen Bereichen vielleicht besser wäre.

Meine grosse Hoffnung ist, dass der Strommarkt 2023 endlich vollständig liberalisiert wird. Wir sind das einzige Land weit und breit, wo dies nicht bereits der Fall ist. Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich – überall kann der Haushalt frei seinen Lieferanten wählen. In der Schweiz war das bisher politisch bisher einfach nicht durchzubringen. All den Betrieben in Schönenbuch und Allschwil darf die Selbstbestimmung beim Strom nicht weiter verwehrt bleiben. Deshalb ist mein Ziel bereits heute Kunden, die unter der noch geltenden gesetzlichen Schwelle von jährlich mindestens 100'000 Kilowattstunden liegen, kennen zu lernen und sie hoffentlich später betreuen zu dürfen.

### Abschliessend aber wichtig: Wie sieht es mit der Beschaffung von Ökostrom aus?

Strom kommt aus der Steckdose, die Elektronen fließen durch jene Leitungen, die den geringsten Widerstand bieten. Das ist Physik. Für Nutzer, die lobenswerterweise erneuerbare Energie suchen, gibt es sogenannte «Herkunftsnachweise» HKN. HKN sind auf dem Markt in verschiedensten Varianten erhältlich. Für Solar-, Wasser- und Windenergie. Leider sind diese Labels noch immer ziemlich teuer. Der günstigste, behördlich akzeptierte Nachweis für Wasserenergie zum Beispiel, produziert Skandinavien. Doch der Strom schafft es von dort nie bis Allschwil oder Schönenbuch.

Selbstverständlich bespreche ich mit dem Kunden auf Wunsch die effektiv nachhaltigen Lösungen und kaufe bei Bedarf auch die entsprechenden Zertifikate.

Ein «Strombroker» nimmt Ihnen all den administrativen Aufwand, kostet Sie aber weder Geld noch Zeit.

Renergy GmbH  
Hafenrainstrasse 41 | 4104 Oberwil | 061 401 07 05  
m.renggli@mr-renergy.ch | www.mr-renergy.ch