

# Günstiger Strom in Unternehmen ist zur Chefsache geworden



**Marco Rüegg**

Dipl. Masch. Ing. FH  
Gründer und CEO der Fairpower AG

In den letzten Jahren ist vielen Schweizer Unternehmen bewusst geworden, wie wichtig günstiger Strom ist. Früher konnte man sich auf den angestammten Energieversorger verlassen, heute sind innovative Energiekonzepte mit Anbindung an die Energiemärkte überlebenswichtig. Fairpower unterstützt als unabhängiger Dienstleister und bietet langfristig attraktive Strompreise.

## Früher war Stromeinkauf einfach

Vor einigen Jahren zeigte die Richtung des Strompreises nur nach unten. Firmen mit einem Strombedarf von über 100 000 Kilowattstunden hatten Antrag auf Netzzugang gestellt und ihren Strombedarf ausgeschrieben. Liefern durfte derjenige mit dem tiefsten Strompreis, der damals zwischen vier bis sechs Rappen pro Kilowattstunde (Rp./kWh) gelegen hat. Die Stromeinkäufer hatten es einfach, da sie bei sinkenden Preisen jedes Jahr erfolgreich Kosten senken konnten. Den traditionellen Stromlieferanten blieben oft nur noch die gebundenen Kunden der Grundversorgung, Unternehmen und Privatkund:innen unter 100 MWh pro Jahr. Und diese wiederum sind bis heute ihren Grundversorgern ausgeliefert.

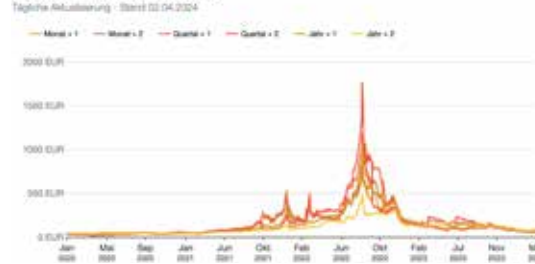
## Dann kamen die Krisen und zeigten Handlungsbedarf

Doch bereits Ende 2021 sind die Strompreise



angestiegen. Entgegen der Hoffnung vieler Stromeinkäufer, vor allem in KMU, hat sich der Strompreis kurzfristig nicht mehr erholt. Das Gegenteil war der Fall. Mit dem Ukraine-Krieg verknappte sich das Gas im europäischen Markt und die Preisbildungsmechanismen (Merit-Order-Prinzip) haben den Strompreis massiv nach oben getrieben. Innert kurzer Zeit haben sich die Preise für elektrische Energie mehr als verzehnfacht, auf bis zu 100 Rp./kWh. Zusätzlich hatten sie auch noch die drohende Strommangellage zu verdauen. Und dies im Winter, wo Strom besonders teuer und wichtig ist. «In dieser Zeit kontaktieren mich täglich Unternehmerinnen und Unternehmer, die um ihre Existenz bangten», meint Marco Rüegg von Fairpower. Niemand hat damals gewusst, wann und wie rasch sich die Strompreise an den Märkten erholen. Viele Unternehmen seien beim Thema Energie aber zu wenig professionell aufgestellt. Wer noch per Stichtag Energie beschafft, muss sich nicht über den nächsten Preisschock wundern.

Strompreis «Futures» Base Schweiz



## Fairpower minimiert die Preisrisiken durch digitalisierte Energiekonzepte

Heute haben sich die Strompreise an den Märkten wieder normalisiert. Nebst den aktuell stabil laufenden Kernkraftwerken trägt der Ausbau der erneuerbaren Energien dazu bei. Die preistreibenden Risiken von klimatisch und geopolitisch bedingten Krisen und von Mangellagen bleiben vorhanden. In den letzten drei Jahren wurde deshalb das Thema Energie zur Chefsache erklärt. Energie vor Ort erzeugen, verbrauchen und

speichern. Diesen Leitsatz sollte sich jede Geschäftsleitung zu Herzen nehmen. «In unseren Energiekonzepten stimmen wir den Energieverbrauch mit der Energieproduktion ab und optimieren beide über Speicher an den Märkten», so Rüegg. Dabei kommen neueste IT-Systeme mit einem hohen Automatisierungsgrad zur Anwendung. Medienbrüche durch analoge Prozesse und Excel als Arbeitsinstrument werden weitestgehend vermieden. Die lokale Optimierung wird durch Anbindung an die Beschaffungsmärkte nach aussen optimiert. Durch die intelligente und strukturierte Strombeschaffung garantiert Fairpower langfristig attraktive Marktpreise.

## fairpower

### Mehr als eine Dekade Markterfahrung

Die 2013 gegründete FAIRPOWER AG steht auf der Seite der Stromkunden. Sie versteht die Bedürfnisse der Stromkunden und kennt die Mechanismen der Energiewirtschaft. Der Startschuss für FAIRPOWER war an die angekündigte Liberalisierung des Strommarktes für Gewerbe und Private gekoppelt. «Wir hatten ausgerechnet, dass wir mit nur 1 Prozent der Schweizer Privatkunden profitabel werden würden», meint Rüegg. Die Marktöffnung kam nicht. So musste das Start-up ihren Platz in der Energiewirtschaft suchen. Dass der Platz nahe beim Kunden ist, war Marco Rüegg immer klar. Der diplomierte Maschineningenieur verfügt über einen Master in Marketing FH und weiss, was effektives Kundenmanagement bedeutet. Der Thurgauer Dienstleister hat sich mit seiner Kundschaft weiterentwickelt und bietet heute die Alternative auf dem Strommarkt.

Nehmen Sie mit Marco Rüegg Kontakt auf:  
marco.rueegg@fairpower.ch, +41 44 586 49 11

ANZEIGE

## GEMÜSEWERKSTATT SUCHT NATURTALENTE

Bewirb dich jetzt auf [tibits.ch/jobs](https://tibits.ch/jobs)

Ab Ende Mai 2024 in Aarau

tibits

Wir suchen dich!  
Werde Teil der tibits Welt.