



Newsletter

Datum 10.11.2020
Sperrfrist 10.11.2020, 11.00 Uhr

Nr. 5/20

INHALTSÜBERSICHT

1. MITTEILUNGEN

- *Auf dem Weg zum liberalisierten Gasmarkt: Preisüberwacher einigt sich rasch und unbürokratisch mit den Betreibern von Hochdruck-Netzen*
- *OEV: Passendere Angebote und flexiblere Produkte als Lösungsbeitrag*
- *Zahlungen mit der PostFinance Card setzen künftig kein PostFinance Konto mehr voraus*

2. VERANSTALTUNGEN / HINWEISE



1. MITTEILUNGEN

Auf dem Weg zum liberalisierten Gasmarkt: Preisüberwacher einigt sich rasch und unbürokratisch mit den Betreibern von Hochdruck-Netzen

Ende September erzielte der Preisüberwacher eine Einigung mit den Betreibern von Erdgas-Hochdrucknetzen bezüglich Netztarife. Die Regelung der Tarife für Hochdrucknetze stellt ein wichtiges Element für eine erfolgreiche Gasmarktliberalisierung dar. Grosse Endverbraucher können ihren Anbieter gestützt auf die 2012 getroffene und weiterentwickelte Brancheneinigung (Verbändevereinbarung) seit längerem frei wählen. Mit ihrem Entscheid vom Juni 2020 stellte die Wettbewerbskommission klar, dass der Zugang zum Markt keinen Endkunden verwehrt werden darf. Das vom Bundesrat Anfang 2020 zur Vernehmlassung unterbreitete Gasversorgungsgesetz (GasVG), das lediglich eine Teilliberalisierung vorsieht, ist vor diesem Hintergrund zu hinterfragen.

Neue einvernehmliche Regelung zwischen dem Preisüberwacher und den Betreibern der Erdgas-Hochdrucknetze

Die einvernehmliche Regelung von 2014 zwischen dem Preisüberwacher und den Betreibern der Erdgas-Hochdrucknetze lief Ende September 2020 aus. Der Preisüberwacher nahm dies zum Anlass, die Netzkosten und – tarife dieser Netzbetreiber zu überprüfen. In Verhandlungen konnte eine neue Einigung erzielt werden, die die aktuellen Begebenheiten berücksichtigt. Die Einigung sieht eine Senkung des gewichteten Kapitalkostensatzes (WACC) vor, mit dem die Netzbetreiber für das eingesetzte Eigen- und Fremdkapital entschädigt werden. Die Höhe des WACC-Satzes wurde wie folgt festgelegt:

- 4.2% vom 1. Oktober 2020 bis 30. September 2021
- 4.1 % vom 1. Oktober 2021 bis 30. September 2022
- 4.0% vom 1. Oktober 2022 bis 30. September 2023
- 3.8% vom 1. Oktober 2023 bis 30. September 2024

Dies wird – unter sonst gleichen Bedingungen – zu künftig tieferen Durchleitungspreisen der *Swissgas, Gaznat, Erdgas Zentralschweiz, Gasverbund Mittelland und Erdgas Ostschweiz* für den überregionalen und regionalen Transport von Erdgas führen. Die einvernehmliche Regelung, abrufbar auf der Website des Preisüberwachers, gilt bis zum 30. September 2024.

Der Gasmarktentscheid der Wettbewerbskommission / Interventionen des Preisüberwachers:

Am 4. Juni 2020 hat die WEKO über einen wichtigen Grundsatzentscheid informiert: Die Gasversorger müssen ihre Monopolnetze öffnen und auf Anfrage die Durchleitung von Gas durch ihre Netze gewährleisten. Der Entscheid wurde im Rahmen eines Sanktionsverfahrens der WEKO gegen die Gasversorger Erdgas Zentralschweiz (EGZ) und Energie Wasser Luzern (EWL) gefällt. Im Grundsatz gilt er für die gesamte Schweiz.

De facto ist der Schweizer Gasmarkt damit liberalisiert. Das Monopol der lokalen Gasversorger wurde aufgebrochen. Bezogen auf die Leitungen behalten sie zwar ihre Monopolstellung. Erdgas bei einem anderen Anbieter einzukaufen, ist dagegen erlaubt. Der bisherige Anbieter muss sein Netz für die Durchleitung zur Verfügung stellen. Tut er dies nicht, droht eine happige Busse der WEKO.

Der Frage, ob sich ein funktionierender und wirksamer Wettbewerb zwischen einer grösseren Anzahl Anbieter einstellen wird, wurde bereits im Newsletter des Preisüberwachers vom 3. Juli 2020 nachgegangen. Erste positive Signale konnten inzwischen verzeichnet werden. Der Preisüberwacher rechnet allerdings damit, dass weitere Feinjustierungen von seiner Seite bzw. von der Wettbewerbskommission nötig sein könnten, um das Spiel des Marktes in Gang zu bringen. Ein zentrales Element sind dabei nichtdiskriminierende, kostenorientierte Netztarife. Für die Hochdrucknetze ist dies mit der ge-



troffenen, einvernehmlichen Regelung bereits gewährleistet. Der Preisüberwacher wird analoge Regelungen mit lokalen Verteilnetzen anstreben, um bezogen auf die Durchleitungspreise Rechtssicherheit zu schaffen. Bereits vorgesehen sind Verhandlungen mit Energie, Wasser Bern betreffend Tarife 2022 ff.

Gasversorgungsgesetz in Frage

Die von der WEKO durchgesetzte Liberalisierung des Gasmarkts stellt die vom Bundesrat geplante, spezialgesetzlich geregelte Teilmarktliberalisierung in Frage. Die Liberalisierung des Gasmarkts würde mit dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes *rückgängig* gemacht. Es würde ein gesetzliches Monopol geschaffen. Davon betroffen wären 90 Prozent der Endverbraucher.

In der Interpellation Egger Kurt (20.3839) sowie in der Interpellation Brélaz Daniel (20.3663) wurde vom Bundesrat Auskunft darüber verlangt, wie er sich die zukünftige gesetzliche Regelung des Gasmarkts angesichts des WEKO-Entscheids vorstellt. In seinen Antworten auf die beiden Vorstösse hielt der Bundesrat fest, dass er den Entscheid der WEKO zur Kenntnis genommen habe und nun insbesondere auch unter Berücksichtigung der Antworten zur Vernehmlassung des GasVG prüfen werde, welche Regelung für die Zukunft des Gasmarktes angemessen ist.

Die geplante Teilmarktliberalisierung gestützt auf ein Spezialgesetz erscheint heute mehr als fragwürdig. Als Instrument zur Marktöffnung kommt es zu spät. Die Gasversorger sind heute gezwungen, ihre Netze für alle Endkunden zu öffnen. Sie werden sich gestützt auf die heutige Rechtsordnung mit den Erdgas-Anbietern und -Nachfragern über die Umsetzungsmodalitäten einigen müssen. Sie können sich dabei auf die bereits etablierten und ausbaufähigen Regelungen der Verbändevereinbarung abstützen, die den Netzzugang für industrielle Grosskunden regelt.

Als Massnahmen zur Umsetzung der Energiestrategie wäre das geplante GasVG ebenfalls ungeeignet. Im Wärmemarkt wird mit der Energiestrategie 2050 eine massive Reduktion, längerfristig gar der vollständige Verzicht auf fossile Energiequellen angestrebt. Eine neue, umfassende spezialgesetzliche Regulierung für Erdgas-Netze, wie sie das GasVG vorsieht, macht angesichts solcher Vorgaben keinen Sinn und würde in erster Linie unnötig hohe administrative Kosten verursachen, ohne die Kantone und Gemeinde im geforderten Rückbau von Erdgasnetzen wirksam zu unterstützen.

[Stefan Meierhans, Véronique Pannatier, Simon Pfister]



OEV: Passendere Angebote und flexiblere Produkte als Lösungsbeitrag

Der öffentliche Verkehr (öV) muss [um seine vermehrt wegbleibenden Kunden kämpfen](#). Sein Erfolg ist dabei im Interesse aller. Denn eine Rückverlagerung des Verkehrs auf die Strasse wollen weder die staugeplagten Automobilisten, noch wäre eine solche Entwicklung vereinbar mit dem [CO²-Ziel](#). Weil sich die [preisliche Schere](#) zwischen dem ÖV und dem motorisierten Individualverkehr (MIV) in den letzten Jahren noch weiter zu Ungunsten des ÖVs geöffnet hat, hat er es nun doppelt schwer. Eine grosse Chance für den ÖV liegt in der Digitalisierung. Um sie zu nutzen, muss es angepasste Abonnements- und Billettangebote geben und dazu passende, effiziente Strukturen auf Seiten der Anbieter. Ein Bestpreis-Pilotprojekt mit einer «zahle-nach-der-Nutzung»-Philosophie wäre ein Anfang.

Kein alter Wein in neuen Schläuchen

Das ÖV-Erfolgsmodells fortzuschreiben ist eine Herausforderung in einer Welt, die sich immer schneller dreht. Unsere beiden öV-Systeme sind im letzten Jahrhundert in einer analogen Welt gewachsen. Neben dem Nationalen direkten Verkehr gibt es heute [18 verschiedene Tarif- bzw. Verkehrsverbünde](#). Jeder dieser Verbünde nutzt als Hilfskonstrukt Zonen und jeder funktioniert ein bisschen anders. Vieles von dem, was in den Achtzigerjahren noch sinnvoll war, ist heute nicht mehr nötig und zeitgemäss, weil die Technik – insbesondere die Digitalisierung - [neue Möglichkeiten](#) bietet. Die Aufgabe ist also einerseits, die zukunftstauglichen Elemente beider Systeme zu erhalten und weiterzuentwickeln, aber andererseits obsoletere Strukturen zu ersetzen.

Vorteile der Digitalisierung sind im Verkehr schon länger spürbar. Ein Beispiel ist die Parkraumbewirtschaftung, bei der mit Hilfe von [Apps](#) private Unternehmen ihre Parkplätze stundenweise zur Verfügung stellen. Auch immer mehr städtische Parkplätze werden digital bewirtschaftet. So nutzt die [Stadtpolizei Winterthur](#) eine App für die Bezahlung öffentlicher Parkplätze. Interessant daran ist, dass nicht nur das bisherige System digital übernommen wird, sondern man einen Schritt weitergeht in Sachen Kundenfreundlichkeit. Wird nämlich der Parkvorgang früher als geplant abgebrochen, so wird lediglich die effektive Parkzeit verrechnet.

Was beim motorisierten Individualverkehr für positive Nachrichten sorgt, wird beim öffentlichen Verkehr bisher nur begrenzt genutzt. Bestehende Abläufe sind zwar erfolgreich ins digitale Zeitalter überführt worden. Will heissen: Digitale Verkaufskanäle sind etabliert und für einen grossen Teil der Nutzerinnen längst die Norm. So ist der Kauf eines Billetts über eine App zunehmend Standard. Auch die GPS-basierten Apps (z.B. [Fairtig](#) oder das [Check-in-Ticket](#) des ZVV) mit Ein- und Auscheck-Funktion erfreuen sich besonders wegen ihrer einfachen Handhabung zunehmender Beliebtheit. **Folgerichtig wären nun Bestpreis-Angebote - auf einem Sortiment, das für die verschiedenen Lebenslagen taugt.**

Passende Angebote

Die Schweiz rangiert laut [BFS](#) mit einem Teilzeitanteil von 39% auf [Rang zwei](#) in Europa. Rund 4 von 10 Personen arbeiten also nicht mit einem vollen Pensum. Durch die Covid-Pandemie hat sich das Pendlerverhalten nochmals stark verändert, sodass die bisherigen, vor allem für Vollzeit-Pendler konzipierten, Abonnement-Produkte generell immer weniger attraktiv sind. Gemäss einer Studie des Beratungsunternehmens [Deloitte](#) hat sich der Anteil der Beschäftigten, die von zuhause aus arbeiten, während der Pandemie verdoppelt. Das Unternehmen vermutet, dass sich dieser Trend auch nach der Krise fortsetzen wird. Hier zeichnen sich deutlich die Notwendigkeit und das Potential für die Rückgewinnung von verlorenen Kunden durch passende Angebote ab. Da bisher jedoch kaum entsprechende Produkte angeboten werden, verliert der OEV an [preislicher Attraktivität](#) und schlimmstenfalls [wenden sich die Leute vom OEV ab](#). Diese Entwicklung geht auch für den Bundesrat in die falsche Richtung. Ende 2019 sind von ihm mehrere gleichlautende [Motionen](#) zur Annahme empfohlen



worden. Die Motionen verlangen einen Massnahmenplan, um damit den Anteil des öffentlichen Verkehrs am Gesamtverkehr zu steigern. Das von der [Branche](#) für frühestens Ende 2021 in Aussicht gestellte Homeoffice-Abonnement ist grundsätzlich begrüßenswert. Es kommt aber leider spät. Es wird so keinen konstruktiven Beitrag zur öV-Nutzung während der Pandemie leisten können. Das ist schade, denn Kunden zurückzugewinnen ist wohl schwieriger als Kunden zu halten.

Flexible Produkte mit Zusatznutzen

Wie passen statische Abonnemente in unsere dynamische, hoch flexible Zeit? Häufig gar nicht. Viele Menschen wissen heute nicht, wie ihr Mobilitätsverhalten im kommenden Jahr aussehen wird. Kommt der Befreiungsschlag durch eine baldige flächendeckende Impfung im Frühjahr? Wie lange dauert das Homeoffice? Bleibt es vielleicht ganz?

Da Vorhersagen schwierig sind, sind auch im Voraus zu fällende Abonnements-Entscheidungen komplex. Anstatt weiterhin auf das Gewohnheitsverhalten der Kundinnen zu setzen, gilt es das Potential der Digitalisierung zu nutzen. Preis-Deckelung (Price Capping) ist hier das Stichwort. In der Praxis bedeutet das, dass man am Schluss der Abrechnungsperiode automatisch den vorteilhaftesten Preis verrechnet bekommt, und zwar jenen, der sich aus dem effektiven Nutzungsverhalten ergibt. Der Vorteil eines solchen Post-Pay-Systems liegt auf der Hand: Faire leistungsbezogene Preise (pay as you use), keine Vorfinanzierungen auf Seiten der Kunden, Rabatthöhen, die der Nutzung entsprechend variieren und ein bekannter Maximalpreis (im Extremfall der GA-Preis). Natürlich können solche massgeschneiderten Angebote zu Einnahmehausfällen führen. Nicht vergessen werden sollte aber die Chance, durch dieses System neue Kunden zu gewinnen. Die durchschnittliche Zugauslastung lag vor Corona bei nur rund 30 Prozent. Hier gibt es also durchaus Luft nach oben, Einnahmehausfälle über Mehrauslastung zu kompensieren.

«Alte» Angebote digital umzusetzen ist ein Kundendienst, aber kein Fortschritt. Fortschritt bedeutet aus Sicht des Preisüberwachers, dass alle Seiten - also das Angebot an die Kunden, aber auch die Strukturen der Anbieter - so umgestaltet werden, dass Effizienzgewinne möglich werden, die zu einem guten Preis-/Leistungsverhältnis führen und trotzdem ein wirtschaftliches Angebot aus Sicht der Branche ermöglichen. **Gefordert ist nun ein rascher Bestpreis-Pilot mit einer Post-Pay-Philosophie. Ein solches, grossangelegtes Pilotprojekt auf Jahresbasis liesse sich mit interessierten Nutzerinnen und Nutzern technisch innert wenigen Wochen auf die Beine stellen. Zusätzlich müssen zügig passende Angebote geschaffen werden, welche nicht nur für die klassischen Vollzeit-Berufspendler vorteilhaft sind.**

[Stefan Meierhans, Jana Josty, Stephanie Fankhauser]



Zahlungen mit der PostFinance Card setzen künftig kein PostFinance Konto mehr voraus

Unternehmen, die ihren Kunden Kartenzahlungen mit der PostFinance Card anbieten wollen, waren bisher gezwungen, ein Konto bei der Post-Tochter zu führen.

Der Preisüberwacher kritisiert dies seit Langem und verstärkte seine Kritik, als das Unternehmen 2016 die kostenlose Kontoführung für Unternehmens- und Vereinskonto mit einem durchschnittlichen Jahreskontostand von mehr als 7'500 Franken abschaffte. Die Frage des «Kontozwangs» wurde 2016 in den Verhandlungen zwischen Preisüberwacher und PostFinance AG zum Thema *Kartentransaktionsgebühren* ebenfalls aufgegriffen. Sie konnte jedoch nicht abschliessend geklärt werden, weil die PostFinance AG unter anderem geltend machte, dass die technischen Anpassungen für die Abwicklung über Bankkonten einige Zeit in Anspruch nehmen würde. Alle weiteren Abklärungen und Verhandlungen zum Thema fanden zwischen der Wettbewerbskommission (Weko) und PostFinance AG statt.

Der Preisüberwacher ist sehr erfreut, dass nun eine Lösung gefunden wurde: Ab dem 1. Januar 2021 wird es für Schweizer Unternehmen möglich sein, die Zahlungen ihrer Kunden mit der PostFinance Card abzuwickeln, ohne dass eine Kontoverbindung mit der PostFinance AG nötig ist.

[Andrea Zanzi]

2. VERANSTALTUNGEN / HINWEISE

-

Kontakt/Rückfragen:

Stefan Meierhans, Preisüberwacher, Tel. 058 462 21 02

Beat Niederhauser, Geschäftsführer, Tel. 058 462 21 03

Rudolf Lanz, Leiter Recht und Kommunikation, Tel. 058 462 21 05