

Interview mit Sybilla Erb, CEO iStrom AG

## "Bündelung der Interessen ist entscheidend für kleinere EVU"

13.04.26, 14:00 von [Yves Ballinari](#)

**Aarau (energate) - Der Aargauer Beschaffungsdienstleister iStrom hat sich seit der Firmengründung 2013 zur festen Grösse auf dem Strommarkt entwickelt. Anfang Februar hat Sybilla Erb die Geschäftsführung des Unternehmens übernommen. energate sprach mit ihr über die Herausforderungen kleinerer Energieversorger, das Zusammenspiel zwischen Gas- und Strommarkt sowie das Stromabkommen mit der EU.**

**energate:** iStrom beschafft mittlerweile Strom für über 40 kleinere bis mittlere Energieversorger und Netzbetreiber in der Schweiz. Wie gehen Sie vor?

**Erb:** Indem wir die Energiebeschaffung für unsere Partner zusammenlegen, können wir als Grosseinkäufer auftreten. Im Moment beschaffen wir jährlich 1,2 TWh am Termin- und am Spotmarkt. Unser Auftrag ist es, den günstigsten Preis für unsere Auftraggeber zu erzielen. Wir führen dazu Ausschreibungen und haben verschiedene Handelspartner. iStrom setzt dabei seit der Gründung auf eine strukturierte Beschaffungsstrategie, die es uns ermöglicht, Risiken gezielt zu steuern und Marktchancen systematisch zu nutzen.

Aktuell arbeiten wir eng mit AET im Tessin zusammen und sind der AET-Bilanzgruppe angeschlossen. Von dort stammt der Grossteil der Energie. Der Vorteil ist ihr grosses Portfolio mit einem hohen Anteil an Wasserkraft. Das sorgt für Flexibilität und erlaubt uns, die Risiken besser zu streuen.

**energate:** Das Geschäftsmodell ist gefragt. Was sind die Hintergründe?

**Erb:** In den letzten Jahren sind wir tatsächlich sehr stark gewachsen. Wir haben viele neue Partner gewonnen und festgestellt, dass das Modell der Vollversorgung nach wie vor stark nachgefragt wird. Kleinere Versorger brauchen Stabilität in den Preisen und

können sich grössere Ausschläge bei der Planung nicht leisten. Die Regeln werden zudem strenger: Künftig müssen Energieversorger für die Grundversorgung mindestens 20 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Quellen bereitstellen. Darüber hinaus fragen auch die Kunden unserer Partner erneuerbaren Strom stärker nach. Die Industrie hat ihre eigenen Vorgaben.

**energategate:** Wie hält iStrom mit dem Wachstum Schritt?

**Erb:** Wir haben unser Volumen in den letzten 10 Jahren ziemlich genau verdoppelt. Jetzt stehen wir grössenmässig an einer Schwelle. Es ist meine Aufgabe zu prüfen, wie wir uns strategisch ausrichten. Da gibt es verschiedene Überlegungen: Öffnen wir eine eigene Bilanzgruppe und machen mehr selbst - oder nutzen wir andere Optionen, beispielsweise zur Kooperation?

**energategate:** Die Bilanzgruppen stehen wegen unscharfer Prognosen in der Kritik. Die Netzgesellschaft Swissgrid hat deshalb die Zügel angezogen.

**Erb:** Die Anforderungen haben sich geändert, nun passen die Akteure auf dem Markt sich an. In Zukunft werden Echtzeit-Daten für die Analyse vorliegen. Gerade der PV-Strom hat starken Einfluss auf die Prognosen. Da reicht es nicht mehr, dass man die Daten im 15-Minuten-Takt erhält. Die Datenverfügbarkeit allgemein spielt eine grosse Rolle, die noch stärker ausgeprägt wird. Wir sind in verschiedene Projekte involviert, in denen wir dem Rechnung tragen.

**energategate:** Rund um die Diskussion über die Netzstabilität hat sich gezeigt, dass Energieversorger ihre eigenen Stromflüsse durch die PV-Einspeisung nicht besonders gut kennen. Wie verbreitet ist das Problem Ihrer Erfahrung nach?

**Erb:** Das ist ganz unterschiedlich. Manche Energieproduzenten oder -Versorger sind sehr gut aufgestellt, andere überhaupt nicht. Es hängt auch mit dem Einbau der Smart Meter zusammen. Wenn ich nur analoge Zähler habe, kann ich die nötigen Daten gar nicht liefern. Das Thema der 15-Minuten- oder Realtime-Daten ist für viele ein Thema, gerade mit den 15-minütigen Tarifen bei der Rückspeisung, die im Juli 2026 in Kraft treten werden. Das betrifft auch den ganzen Intraday-Handel. Damit wird das Thema der Datenqualität und -schnelligkeit weiter an Wichtigkeit zunehmen.

**energategate:** Haben grosse EVU es leichter, sich an diese Veränderungen anzupassen?

**Erb:** Grössere Unternehmen verfügen über deutlich mehr Ressourcen. Kleinere EVU dagegen haben oft nicht die Kapazitäten, um sich mit Zukunftsthemen derart eingehend beschäftigen zu können. Genau hier liegt die Rolle von iStrom: Wir bündeln die Interessen unserer Partner und können aufgrund unserer Grösse Hand bieten sowie gegenüber Lieferanten eine gewisse Marktposition ausspielen. Wir sind gleichzeitig nicht zu gross, um die Bedürfnisse unserer Partner nicht wahrzunehmen, denn grundsätzlich sind grosse Unternehmen auch meistens auf grössere Kunden ausgerichtet.

**energate:** PV-Anlagen haben einen wachsenden Einfluss auf das Stromsystem. Sind Wettervorhersagen das wichtigste Instrument für Prognosen?

**Erb:** Für die langfristige Beschaffung reichen exakte Wetterprognosen nicht. Wenn ich drei Jahre im Voraus einkaufe, kann ich nicht beurteilen, wann die Sonne genau scheint. Das zwingt uns dazu, die Prognosen unterjährig ständig zu aktualisieren. Es kommt jeweils sehr viel Solarstrom dazu, dass wir die Informationen über fertiggestellte PV-Anlagen einfließen lassen müssen. Das bedeutet einfach, dass wir eine engere Abstimmung zwischen unseren Partnern und unserem Einkauf sicherstellen müssen. Das läuft sehr gut, die Partner melden sich proaktiv bei uns.

**energate:** Sie haben zuletzt in der Gasbranche gearbeitet. Ist die Beschaffung dort weniger komplex?

**Erb:** Dass Haushalte PV-Anlagen bauen, macht den Strommarkt schon speziell. Die Änderungen durch das Stromgesetz führen dazu, dass wir unsere Modelle ständig anpassen. Im Vergleich mit dem Gasbereich ist der Stromsektor in einem unglaublichen Wandel: Wir haben immer wieder andere kommunale, kantonale und nationale Vorgaben. Dazu kommt die Position der Schweiz innerhalb Europas, insbesondere das Stromabkommen mit der EU.

Im Gassektor dagegen waren geopolitische Aspekte verantwortlich für den Wandel, der sich noch abrupter als in der Strombranche vollzog. Mit dem Krieg in der Ukraine wurden von heute auf morgen alle Gasprodukte auf die Probe gestellt. Der Pipeline-basierte Einkauf ist nicht vollständig starr, er kennt auch bestimmte Kapazitäten und Flexibilität. Diese gab es plötzlich vom einen auf den anderen Tag nicht mehr. Man kann diese Dynamik nicht mit dem Strommarkt vergleichen.

**energate:** Die Gaspreise haben grossen Einfluss auf die Strompreise. Wie wird sich diese Abhängigkeit künftig entwickeln?

**Erb:** Die Gasspeicherstände sind eine wichtige Grösse. Mittlerweile hat man sich an diese Diskussion gewöhnt und die Speicherstände sorgen nicht mehr für dieselben Reaktionen. Vor einigen Jahren hätten dieselben Themen, die heute eher wenig Beachtung finden, vielleicht für Panik gesorgt. Der Gasmarkt steht aber unter Zugzwang, weil wir einen steigenden Strombedarf haben, der eben auch über Gas gedeckt wird. Mit der Einbindung der E-Mobilität und von Wärmepumpen wird der Bedarf an Strom weiter steigen.

**energate:** Spielen globale Effekte eine grössere Rolle auf dem Strommarkt als früher?

**Erb:** Ja, weil diese globalen Zusammenhänge heute transparenter sind. Früher hat es uns nicht interessiert, ob in Australien irgendwelche Minenarbeiter gestreikt haben. Heute spiegelt sich das gleich in den Strompreisen, weil die Informationen sofort gestreut werden. Das bedingt, dass man ein sehr sorgsames Auge auf die Preisentwicklung haben muss.

**energate:** Wie sichert man sich ab?

**Erb:** Das A und O ist eine gute Beschaffungs- und Risikostrategie, bei der man sich Limiten nach oben und nach unten setzt. So ist man entscheidungsbereit, wenn die Preise plötzlich steigen oder sinken. Das hat sich in den letzten Jahren stark auf die EVU ausgewirkt, denn zuvor hatten viele keine Strategie, weil es sie nicht brauchte.

Jetzt ist es immer öfter der Fall, dass auch Industrieunternehmen ihren Einkauf bündeln. Sie haben die Beschaffung unter die Lupe genommen, weil die Energiekosten so hoch sind, dass das nötig wurde. Sie suchen sich spezialisierte Partner dafür. Das hat im Strom- und im Gasbereich zugenommen.

**energate:** Das EU-Stromabkommen soll unter anderem den Stromhandel für Schweizer Unternehmen vereinfachen. Worum geht es da genau und wird sich das vorteilhaft auf die Preise für die Endkonsumenten niederschlagen?

**Erb:** Aus Handelssicht schafft ein Stromabkommen mit der EU mehr Marktintegration, eine höhere Liquidität in den relevanten Handelsmärkten und eine bessere Nutzung der grenzüberschreitenden Kapazitäten. Das führt in der Regel zu effizienteren Preisbildungen. Für den Endkonsumenten kann sich dies tendenziell preisreduzierend auswirken. Allerdings bleibt der Effekt begrenzt, da weitere Faktoren wie Netzkosten und Abgaben in die Preisgestaltung einfließen.

**energate:** Was bedeutet die 20-Prozent-Regel in der Schweiz im Zusammenhang mit dem Stromabkommen für die Beschaffung?

**Erb:** Wenn sich der Schweizer Strommarkt mit dem Stromabkommen öffnet, stellt sich die Frage, wie das mit den Zertifikaten geregelt wird. Gelten unsere Schweizer Herkunftsnachweise im EU-Raum dann wieder? Denn heute ist das bekanntlich nicht der Fall. Zudem müssen wir den erwähnten Mindestanteil 20 Prozent an erneuerbarem Strom für mehrere Jahre einkaufen – also aus heutiger Sicht bis 2029. Aktuell gibt es genug erneuerbaren Strom und die Preise stehen fest. Aber die Unsicherheit, ob das Stromabkommen kommt oder nicht, wirkt sich aus. Den Status quo bei den Preisen werden wir weder mit dem einen noch dem anderen Ausgang halten können.

**energate:** Wie entwickeln sich die Netzkosten weiter?

**Erb:** Die Netzbetreiber müssen immer wieder neue und grössere Anforderungen bewältigen. Das bedeutet natürlich auch höhere Kosten. Die Einspeisung von PV-Strom hat dazu geführt, dass die Negativpreise seit 2024 sehr besonders ausgeprägt auftreten. Das ist eine reine Reaktion des Markts, die nachvollziehbar ist: Plötzlich kann das Netz durch die Einspeisung auch kippen, weshalb es dann auch negative Preise braucht. Das Netzgeschäft ist gleichzeitig reguliert und erlaubt keine Margen wie im Energiehandel. Entwicklungen spiegeln sich 1:1 in den Kosten.

Für die Industrie sind diese steigenden Netzkosten natürlich ein Problem. Deshalb wird auch vermehrt das Netz stärker beobachtet und Transparenz eingefordert. Das ist ein riesiges Bedürfnis unserer Partner. Andererseits lassen sich die Netzkosten bei der Beschaffung nicht steuern, was bei der Energie anders ist. Netzkosten werden zwar immer abgeglichen, aber sie lassen sich nicht verhandeln, sondern sind in der jeweiligen Bilanzgruppe festgelegt. Natürlich setzt man sich innerhalb dieser Bilanzgruppen zusammen und überlegt, wie man die Netzsteuerung gestaltet, um die Kosten für Ausgleichsenergie zu senken.

**energategate:** Sind hohe Regelenergiekosten ein Problem oder eine Geschäftsmöglichkeit?

**Erb:** Wir sehen als Wiederverkäufer heute beides. Einmal gewinnen wir, ein andermal verlieren wir. Wenn man das in den Griff kriegt, kann man die Ausgleichsenergiekosten perfekt steuern. Es braucht also ein gewisses Geschick, dann sind die Ausgleichsenergiekosten eine Chance. Der Schlüssel dazu ist die Digitalisierung, die wir unseren Partnern ein Stück weit abnehmen können. */yb*



**Yves Ballinari**

---

Redaktor

Im Herbst 2017 begann ich als freier Mitarbeiter bei energategate in der Schweiz. Seit November 2021 bin ich fester Bestandteil der Redaktion. Mein Fokus liegt auf Start-ups und neuen Technologien aus den verschiedenen Sprachregionen der Schweiz.