



youtility<sup>®</sup>

Auszug Geschäftsbericht 2010

ihr partner für

**1to1** energy

# Das Wort des Präsidenten

**Im 10. Jahr nach der Gründung der Youtility AG wurden deren Stärken – Entschlossenheit, Wille und Zusammenarbeit – einmal mehr unter Beweis gestellt und am Jubiläumsanlass vor Augen geführt. In dieser bewährten Partnerschaft zwischen unterschiedlichsten Energieversorgern wurden trotz grundsätzlich ruhiger Winde 2010 einige wichtige Weichenstellungen für die gesunde Weiterentwicklung des Unternehmens vorgenommen.**



## Gutes Geschäftsergebnis

Das Geschäftsergebnis 2010 präsentiert sich wie in den vergangenen Jahren: stabil, unspektakulär und ohne Überraschungen. Die Budgetwerte wurden eingehalten oder leicht übertroffen. Die Vergütungen aus dem PartnerCheck fielen dank gutem Kostenmanagement und trotz einer weiteren Senkung der Royalties höher aus als im Vorjahr. Die Bilanz des Unternehmens ist kerngesund und die Schlüsselkennzahlen (Royalties, Kosten pro kWh) liegen im Bereich der gesetzten Ziele.

Genügend Gründe also, sich über die Zukunft der Youtility AG Sorgen zu machen. Lässt sich das Erfolgsmodell der Zusammenarbeit auf diesem Niveau fortsetzen? Wie kann der Vorsprung gegenüber konkurrenzierenden Organisationen in den nächsten Jahren aufrecht-

erhalten und gar weiter ausgebaut werden? Welche Verbesserungen müssen an einem bewährten Modell vorgenommen werden? Sind weitere Verbesserungen und weitere Skaleneffekte ohne Wachstum möglich? Soll man reparieren, was nicht kaputt ist?

## Die Zukunft hat schon begonnen

Es entspricht neben dem bisherigen Erfolg ebenso einer Tradition der Youtility AG, dass sich ihre Führung und die Partner rechtzeitig, konstruktiv und kritisch mit der Zukunft auseinandersetzen. Die Wahrung des Besitzstands ist gut, reicht aber bei einem sich stark verändernden Umfeld nicht mehr aus. So wurden im Jubiläumsjahr bewusst grundlegende Diskussionen über die Weiterentwicklung geführt. Diese haben zu greifbaren Resultaten geführt:

- **Neunpunkteprogramm schafft gute Voraussetzungen für eine geordnete Transformation:** Mit dem Neunpunkteprogramm wurde ein stabiler und verlässlicher Rahmen geschaffen, um die notwendige Transformation der Youtility AG und ihres Geschäftsmodells in geordneten Bahnen und mit einer angemessenen Planungssicherheit für alle Beteiligten zu bewerkstelligen.
- **Neues Organisations- und Führungsmodell stärkt die Zusammenarbeit:** Das neu in Kraft gesetzte Organisations- und Führungsmodell nimmt einerseits besser auf die Heterogenität der verschiedenen Vertriebspartner Rücksicht und andererseits erlaubt es, deren Bedürfnisse aufzunehmen und noch besser als bisher bei der Leistungsgestaltung zu berücksichtigen. Ferner schafft es Klarheit über die Rollenteilung mit der entstehenden Plattform Direkt, an welcher sich die Youtility AG in angemessenem Umfang und zweckmässig beteiligen wird.
- **Bedürfnisgerechtes Leistungsspektrum stellt wichtigsten Orientierungspunkt dar:** Die wichtigsten Stossrichtungen für die Anpassung des Leistungsspektrums der

Youtility AG zugunsten all ihrer Vertriebspartner wurden identifiziert. Sie liefern die wichtigsten Orientierungspunkte für die Weiterentwicklung der Youtility AG in den nächsten Jahren.

## Herausforderungen gemeinsam bewältigen

Die Herausforderungen der zukünftigen Energiewirtschaft sind beträchtlich. Eine leistungsfähige, zweckmässige und modernisierte Infrastruktur, welche die Voraussetzung für die viel zitierte Energieeffizienz bildet, wird an Bedeutung zunehmen. Die Rolle der Energieversorger wird sich noch mehr in Richtung Infrastrukturunternehmen (Versorgungsunternehmen) verändern und die Wertschöpfungsketten werden nicht nur durch die Liberalisierung, sondern auch durch die Technik und die Umweltdiskussionen mit entsprechenden regulatorischen Eingriffen aufgemischt. Informatik und Kommunikationstechnologien werden in den intelligenteren Netzen (Smart Grids) an Bedeutung gewinnen.

Schon vor den ersten Liberalisierungsbemühungen (EMG) haben sich weitsichtige Partner mit den neuen Rahmenbedingungen auseinandergesetzt und die führende Service- und Supportplattform für Energieversorger, die Youtility AG, geschaffen. Sie ist das erfolgreichste Kooperationsmodell und bildet mit den im Jahr 2010 geschaffenen Voraussetzungen eine grossartige Basis, auch die nächste Etappe in Richtung zeitgemässe und effiziente Energieversorgung zu bewältigen.

**PETER E. NAEGELI**

**Präsident des Verwaltungsrates**

# Das Wort des Geschäftsführers

**Unser Jubiläumsjahr war geprägt von zahlreichen Neuentwicklungen, einer intensiven Zusammenarbeit mit unseren Partnern und aufwendigen Arbeiten rund um die Preisberechnungen.**

## Attraktive Produkte und Dienstleistungen für Endkunden

Die 1to1 energy Produktpalette wurde im Lauf des Jahres 2010 umfassend überarbeitet. In Abstimmung mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen wurde das Angebot auf zwei Produktlinien konzentriert: 1to1 energy easy für Privatkunden und 1to1 energy professional



für Geschäftskunden mit einem jährlichen Energieverbrauch von mehr als 100MWh. Im Bereich der Ökostromprodukte wurde das Mixprodukt 1to1 energy combi star lanciert. Das Thema Energieeffizienz konnte mit den interessanten Angeboten 1to1 energy e-help und der Aktion solare Warmwasseraufbereitung weiter ausgebaut werden. Die Kommunikation gegenüber den Endkunden wurde mit einem neuen Auftritt der 1to1 energy Webseite und vollständig überarbeiteten Produktunterlagen wesentlich verbessert.

## Ausbau Dienstleistungsangebot für unsere Partner

Das Leistungsangebot der Youtility AG präsentiert sich mittlerweile ähnlich vielfältig wie die Schmetterlinge aus dem Bildthema unseres diesjährigen Geschäftsberichtes.

Wir verfügen über leistungsfähige Instrumente in den Bereichen Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Preisberechnungen, operatives Assetmanagement und Datenaustausch. Ergänzt werden diese durch eine kompetente, persönliche Beratung und effiziente Kommunikationsinstrumente. In Zusammenarbeit mit den Partnern wird unser Angebotsportfolio laufend weiterentwickelt und an die Anforderungen des Marktes sowie an die Bedürfnisse unserer Partner angepasst.

## Erfolgreiche Energiebeschaffung

Ein Hauptziel bei der Gründung der Youtility AG war es, mittels eines gemeinsamen Einkaufs die Beschaffungskosten für Elektrizität zu optimieren. Bereits zum zweiten Mal entwickelte die Youtility AG gemeinsam mit ihren Partnern ein entsprechendes Beschaffungskonzept. Durch die Bündelung der verschiedenen Lastprofile, der Ausschreibung einer Teilmenge als Bandleistung und einer bilateralen Verhandlungsrunde mit der BKW konnte die Energiebeschaffung für die Jahre 2011 bis 2013 erfolgreich abgeschlossen werden. Es zeigte sich aber auch, dass der Schweizer Elektrizitätsmarkt noch sehr weit von einer echten Marktsituation entfernt ist.

## Bewegungen im Partnernetzwerk

Groupe E hat im Jahr 2010 mit der Youtility AG einen Absatzpartnervertrag abgeschlossen und bietet ihren Kunden seit 1. Januar 2011 die 1to1 energy easy Produkte und ausgewählte Dienstleistungen an. Mit diesem Schritt wächst die Kundenbasis, die mit 1to1 energy Produkten versorgt wird, schlagartig um rund 140000 Kunden. Mit der Elektrizitätsgenossenschaft Binn (VS) konnte ein weiterer neuer Partner gewonnen werden. Die Anzahl der Partner, die in der Youtility AG zusammengeschlossen sind, nahm jedoch um insgesamt sieben Partner ab. Dies ist darauf zurückzuführen, dass vier bisherige Partner ihre Geschäftstätigkeit in die GEBNET – ebenfalls ein Youtility-Partner – eingebracht haben, zwei Partner ihr Verteilnetz an einen anderen Youtility-Partner verkauft haben und zwei

Partner per Ende 2010 aus der Youtility AG ausgetreten sind. Gleichzeitig konnte die GEBNET zwei Vertriebspartner gewinnen, die bisher nicht an der Youtility AG beteiligt waren. Damit konnte die Anzahl Endkunden, die mit 1to1 energy Produkten versorgt werden, auch ohne den Zuwachs im Gebiet der Groupe E weiter ausgebaut werden. Per Ende 2010 sind 122 Partner in der Youtility AG zusammengeschlossen.

## Perspektiven

Die Liberalisierung des Schweizer Elektrizitätsmarktes ist eine zentrale Rahmenbedingung für die erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Anstelle von echten Vorteilen für die Endkunden brachte die Liberalisierung bisher aber vor allem erhöhte Anforderungen vonseiten des Gesetzgebers und des Regulators gegenüber den Verteilnetzbetreibern. Das Leistungsangebot der Youtility AG wird sich kurzfristig darauf ausrichten, dass unsere Partner diese Anforderungen mit minimalem Aufwand und in hoher Qualität erfüllen können. Gleichzeitig muss der Endkunde wieder verstärkt in unseren Fokus rücken.

## Herzlichen Dank!

Dass wir auf ein sehr erfolgreiches Jubiläumsjahr zurückblicken können, verdanken wir einmal mehr in erster Linie unseren Partnern. Ihr grosses Vertrauen in die Youtility AG und der ausgeprägte Wille zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit sind die Basis unseres gemeinsamen Erfolges. Unserem Verwaltungsrat danke ich für das grosse Engagement zugunsten einer nachhaltigen strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells. Zu guter Letzt ist es mir ein Anliegen, den Mitarbeitenden der Youtility AG für ihren grossen Einsatz und die qualitativ hochstehende Leistungserbringung im Jubiläumsjahr herzlich zu danken.

HEINZ BINGGELI

Geschäftsführer Youtility AG

### Wichtigste Finanzkennzahlen

<b>ERFOLGSRECHNUNG</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Betriebsertrag	9 757	9 966
Betriebsaufwand	-9 516	-9 758
Abschreibungen	155	155
Periodenergebnis	92	43

<b>BILANZ</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Anlagevermögen	0	155
Umlaufvermögen	17 492	17 175
Aktienkapital	7 500	7 500
Kapitalreserven	3 808	3 808
Bilanzgewinn	92	45
Fremdkapital	5 893	5 823

Alle Angaben in 1000 Franken

**Youtility AG**  
Moserstrasse 17  
CH-3000 Bern 25  
T 031 335 70 00  
F 031 335 70 20  
[www.youtility.ch](http://www.youtility.ch)