

LEG: Vom Dach in die Gemeinschaft

Dr. Juliana Zapata
Dr. Silvia Ulli-Beer

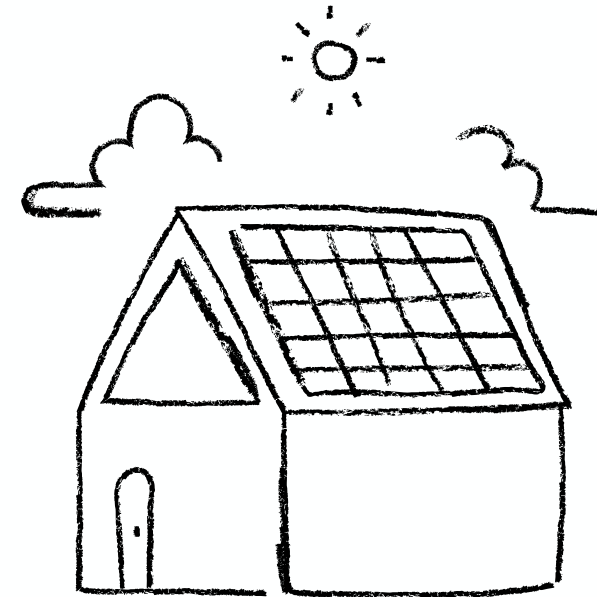
brenet Status-Seminar

20.08.2026

Mein Weg zum LEG-Prosumer war unkompliziert

Unser Versorger war vorbereitet

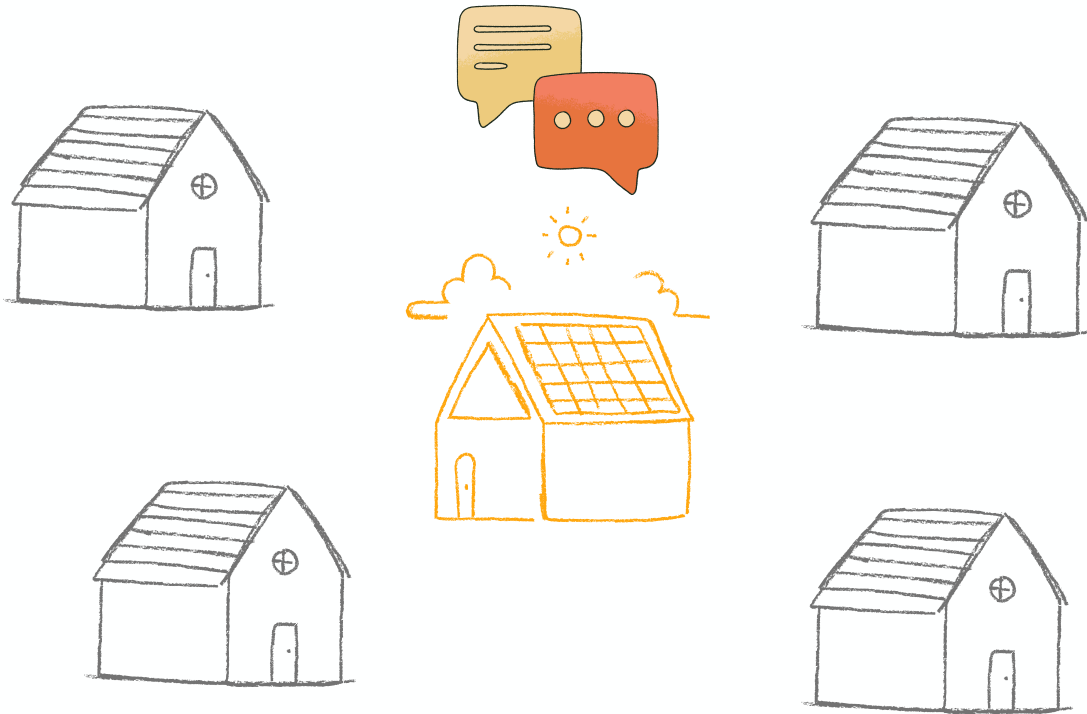
- ✓ Anmelden
- ✓ Vertrag unterschreiben
- ✓ Auf Matching warten



Das Ziel war natürlich ein möglichst niederschwelliges Angebot. Der Kunde muss praktisch nichts machen: sich anmelden – das dauert fünf Minuten –, den Vertrag unterzeichnen und dann auf das Matching warten. (IP2)"

Aber: die Nachbarn wissen nichts davon

Also verteile ich Flyer und spreche es überall an ,ich rede ohnehin ständig darüber.



”

Der grosse Aufwand ist: Kunden suchen. Wie komme ich zu den Kunden? Das hat viel mit Kommunikation zu tun (...) und das ist nicht günstig, das ist teuer.” (IP1)

Anderswo sieht es anders aus

Meine Schwester war sofort begeistert — doch ihr Versorger ist noch nicht so weit. Die Antwort: ein „Jein“.



**Eine eigene LEG gründen sei erlaubt und gesetzlich garantiert,
aber administrativ extrem komplex.**

”

*Die Leute müssten sich selbst finden, sich organisieren, das vertragliche Miteinander regeln, sich auf einen Preis einigen, beim Verteilnetzbetreiber anmelden ... Das ist sehr complex, und die Leute verstehen das nicht.”
(IP4)*

Was die Vorreiter antreibt, und die anderen bremst



Die Vorreiter

Ressourcen, Know-how, Innovationskraft, und sie sehen die LEG als Türöffner.

*„Aus monetärer Sicht ist es stark ein strategisches Thema: neue Dienstleistungen und Geschäftsmodelle, von denen wir ausgehen, dass sie sich etablieren werden — wie der Blick in die Nachbarländer zeigt.“
(IP3)*



Die Zurückhaltenden

Erfüllen die Pflicht und warten ab, wie sich die Nachfrage entwickelt.

„Die wirtschaftlichen Vorteile sind sehr überschaubar, weil die Rahmenbedingungen kaum Spielraum geben.“ (IP1)

DER HAKEN

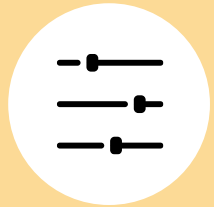
Selbst die Vorreiter rechnen mit Menschen wie mir.

Für professionelle Kommunikation ist kaum Budget da. Der niedrige finanzielle Anreiz bremst nicht nur die Zurückhaltenden , er begrenzt auch, wie weit die Vorreiter überhaupt gehen können.



Was das bedeutet, drei Hebel

Die LEG ist gekommen, um zu bleiben. Die entscheidenden Hebel liegen nicht in der Technik.



Aufwand für Endkunden minimieren

Mitmachen so einfach wie bei mir ein paar Klicks. Der Versorger wird zum One-Stop-Shop: Er übernimmt Matching, Vertrag, Abrechnung und die Vertretung gegenüber dem Netzbetreiber



Bewusstsein schaffen

Die Menschen müssen überhaupt wissen, dass es die LEG gibt und dass die Tür für sie offen steht. verständlich erklärt, in einer Sprache, die alle verstehen.



Finanzielle Anreize erhöhen

FRAGEN?

Interview Partners

	Rolle	Code
Stadtwerk Winterthur	Produktmanager	IP1
IWB	Produktmanager für Energiedienstleistungen	IP2
EKZ	Business Design Architect Department: New Business Business design Innovation	IP3
Onergy	Head of E-Mobility and Business Development Manager	IP4

