



Lukas Küng

Geschäftsführer Primeo Netz AG
Expert Board Electrosuisse

Dynamik im Smart Grid

Einige Schweizer Stromnetzbetreiber bieten seit dem 1. Januar 2026 dynamische Stromtarife an, viele andere haben schon Pilotprojekte mit dynamischen Elementen durchgeführt. Im nächsten Jahr dürften einige weitere Netzbetreiber dynamische Tarife anbieten. Eine erfreuliche Entwicklung. Das Ziel, mit dynamischen Tarifen die Netze besser auszulasten, ist unbestritten.

Bei der Kundschaft, die solche Tarife wählen könnte, ist das Interesse leider weniger dynamisch, sozusagen nicht vorhanden. Zu diesem Thema hat Primeo Energie neulich eine Umfrage bei 50 000 Kunden gemacht und über 2000 Rückmeldungen erhalten: Die Kundschaft sieht den Nutzen durchaus, aber bitte ohne Aufwand und Einschränkungen für den Einzelnen. Wir haben also nicht 2000 zusätzliche Nutzende von dynamischen Tarifen bekommen.

Wenn wir also unsere Kundschaft überzeugen wollen, dynamische Tarife zu wählen, dann müssen wir es ihr möglichst einfach machen. Für viele Anbieter von Heimautomationssystemen sind die vielen Netzbetreiber eine Herausforderung. Deshalb: Machen wir smarte Grid-Betreiber die Tarif-Strukturen schweizweit einheitlich, geben wir ihnen denselben Namen, machen wir gemeinsam Werbung dafür. Das wäre kundenorientiert. Oft hört man, wir sollten die dynamischen Tarife einfach als Standard einsetzen. Aber ich gewinne die Kundschaft lieber, als ihr etwas vorzuschreiben. Damit auch die nächste Dynamik, die vor der Tür steht – nämlich die dynamischen Netzanschlüsse – auf Anklang stösst.

Dynamique au sein du smart grid

Certains gestionnaires de réseau électrique suisses proposent des tarifs dynamiques depuis le 1^{er} janvier 2026, et de nombreux autres ont déjà mené des projets pilotes comportant des éléments dynamiques. L'année prochaine, d'autres gestionnaires de réseau devraient proposer de tels tarifs. Une évolution réjouissante. L'objectif visant à mieux exploiter les réseaux grâce aux tarifs dynamiques est incontestable.

Malheureusement, chez les clients qui pourraient opter pour de tels tarifs, l'intérêt est moins dynamique, voire inexistant. Primeo Energie a récemment mené une enquête à ce propos auprès de 50 000 clients et a reçu plus de 2000 réponses: la clientèle en voit tout à fait l'intérêt, mais cela doit se réaliser sans effort ni contrainte pour l'individu. Nous n'avons donc pas gagné 2000 utilisateurs de tarifs dynamiques supplémentaires.

Si nous voulons convaincre notre clientèle d'opter pour ces tarifs, nous devons leur faciliter la tâche autant que possible. Pour de nombreux fournisseurs de systèmes domotiques, la multitude de gestionnaires de réseau représente un défi. Alors, unifions les structures tarifaires des gestionnaires de réseau intelligent à l'échelle nationale, donnons-leur le même nom, faisons-en la promotion ensemble! Ce serait une approche orientée client. On entend souvent dire que nous devrions simplement instaurer les tarifs dynamiques en tant que standard. Mais je préfère gagner la confiance de la clientèle plutôt que lui imposer quelque chose. Pour que la prochaine évolution, qui se profile à l'horizon – à savoir les raccordements dynamiques au réseau –, soit également bien accueillie.