

# "Wir wollen die Bevölkerung mit dem Energiesparvirus anstecken"

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Energieia : Newsletter des Bundesamtes für Energie**

Band (Jahr): - **(2013)**

Heft (1): **Watt d'Or 2013**

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-638480>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# «Wir wollen die Bevölkerung mit dem Energiesparvirus anstecken»

Die Services Industriels de Genève SIG setzen aufs Energiesparen. Für das Genfer Energieversorgungsunternehmen ist Energieeffizienz die wichtigste, verfügbarste, umweltfreundlichste und billigste Energiequelle. Darum stellt das Geschäftsmodell der SIG seit fünf Jahren die Energieeffizienz ins Zentrum.

«Wir kaufen sie ein, insbesondere mit unserem Stromsparprogramm éco21, und wir verkaufen sie beispielsweise mit unserem Energieleistungsvertrag CPE (Contrat de performance énergétique)», erklärt Cédric Jeanneret, Leiter des Programms éco21 der SIG. Kundinnen und Kunden sparen durch einen effizienteren Stromverbrauch Geld, die SIG können auf den Zubau von kostspieligen neuen Netzen und Kraftwerken verzichten und es entstehen qualifizierte neue Arbeitsplätze für Energieeffizienzfachleute. Der Energiemarkt der Zukunft à la genevoise: ein Erfolgsmodell.

«Il faut les deux: la carotte et le bâton», bringt es Cédric Jeanneret auf den Punkt. «Die Politik, die gesetzlichen Vorschriften zum Energiesparen sind die Peitsche. Und wir hängen mit unseren Programmen die süsse Karotte dran. Sie soll uns alle motivieren, die gesetzten Ziele zu erreichen.» Der Kanton Genf hat sich schon lange auf den Weg in die Energiezukunft gemacht. Seit 1986 hat er einen Anti-Atomstrom-Artikel in seiner Verfassung, seit 2004 kaufen die SIG keinen Atomstrom mehr

ein und Grossverbraucher sind gesetzlich zu Energieeinsparungen verpflichtet. In den letzten fünf Jahren haben die SIG jährlich 53 Millionen Franken in ihr Stromsparprogramm éco21 investiert, 2 Prozent ihres Umsatzes aus dem Stromgeschäft. Ziel ist, mit éco21 bis 2014 pro Jahr 125 Millionen Kilowattstunden Strom einzusparen. Die Fortschritte werden übrigens von der Universität Genf unabhängig überprüft. Heute ist mit 70 Millionen eingesparten Kilowattstunden mehr als die Hälfte

dieses Ziels erreicht. Das entspricht 2 Prozent des gesamten Jahresstromverbrauchs des Kantons Genf oder dem Verbrauch von 21 000 Haushalten. 120 000 Genferinnen und Genfer machen bei éco21 mit, jede/r Zweite kennt das Programm. So hat sich der kantonale Stromverbrauch seit 2008 trotz einer gleichzeitig stark wachsenden Bevölkerungszahl und einer florierenden Wirtschaft stabilisiert, während er zwischen 2005 und 2008 noch um 6 Prozent angestiegen war.

Cédric Jeanneret (l.), Jean-Marc Zraggen



## «Erfolgsspiralen schaffen»

Mit ihren verschiedenen Energiesparprogrammen arbeiten die SIG mit allen Genferinnen und Genfern zusammen, was Synergien schafft. Die Programme richten sich an Familien, grosse Verbraucher aber auch an kleine Unternehmen und die Immobilienbranche. «Energiesparen geht alle an. Wir versuchen, Erfolgsspiralen zu schaffen», betont Cédric Jeanneret. «Wenn beispielsweise jemand an seinem Arbeitsplatz einen Vortrag über Energieeinsparungen hört, motiviert ihn dies möglicherweise, auch zu Hause weniger Energie zu verbrauchen. Und dann merkt er, dass auch seine Hausverwaltung Anstrengungen unternimmt, den Stromverbrauch seines Wohnhauses zu reduzieren. So entsteht eine sehr positive Kettenreaktion in der ganzen Genfer Bevölkerung.»

«éco21 ist der Coach der Genferinnen und Genfer, das Programm begleitet sie», erklärt

Jeanneret, der ein Team von rund einem Dutzend Mitarbeitenden führt. «Energie ist für die Mehrheit unserer Kundinnen und Kunden etwas Abstraktes. Für sie ist es nicht mehr als die Energierechnung, die sie regelmässig bezahlen müssen. Damit ist natürlich auch das Energiesparen eine abstrakte Sache. Man kann von einem eigentlichen energetischen Analphabetismus sprechen.» Energieeffizienz sei eben nicht sexy, man könne sie nicht anfassen wie zum Beispiel ein Solarpanel und darum sei sie auch schwierig zu verkaufen. «Wir müssen mehr tun, weiter gehen als der gesetzliche Rahmen. Mit éco21 wollen wir die Bevölkerung mit dem Energiesparvirus anstecken.»

#### Win-Win-Win-Situation

900 Franken setzen die SIG pro Teilnehmerin oder Teilnehmer an éco21 ein, wodurch diese ihre Stromrechnung um durchschnittlich 4500 Franken senken kann und 1800 Franken in die lokale Wirtschaft fliessen. So kostet éco21 die SIG zwar Geld, führt aber zu einer Win-Win-Win-Situation: Die Kundinnen und Kunden sparen Geld, es entstehen qualifizierte Arbeitsplätze, Detailhändler können ihre energieeffizienten Geräte verkaufen, es gibt Aufträge an Techniker und Ingenieurbüros. Und was gewinnt die SIG, die ja wegen den Einsparungen letztlich weniger Strom verkaufen kann? «Sinkt der Stromverbrauch, erhöht sich dadurch die energetische Unabhängigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der SIG. Wir sehen die Rolle der SIG nicht darin, immer mehr teure Kraftwerke und Netze zu bauen, die niemand will oder darin, im Ausland Strom einzukaufen, damit ihn die Genferinnen und Genfer verschwenden können. Wir wollen ihnen vielmehr helfen, den Strom effizient zu nutzen.» Zwar sinke in der angestrebten 2000-Watt-Gesellschaft der Gesamtenergieverbrauch, doch der Stromverbrauch bleibe durch die Substitution von fossilen Energien durch Strom stabil. «Energieversorger werden also auch in Zukunft Strom verkaufen können. Zusätzlich produzieren sie aber zusammen mit ihren Kundinnen und Kunden das neue Produkt «Negawattstunden», also Energieeinsparungen.» Was die SIG macht,

ist also purer Pragmatismus, der seit 2011 mit dem Atomausstiegsentscheid von Bundesrat und Parlament auch auf nationaler Ebene Rückenwind erhält. «Die Energiestrategie 2050 definiert die Energieeffizienz als wichtigste Grundlage. Das ist eine starke Botschaft», ist Jeanneret überzeugt.

#### Energiesparvertrag mit der Kundschaft

Eines der neuen Geschäftsmodelle ist der Contrat de performance énergétique CPE. Das derzeit sechsköpfige CPE-Team der SIG entwickelt und realisiert beim Kunden Massnahmen zum Energiesparen. Die SIG finanziert die notwendigen Investitionen vollumfänglich, streicht dafür während der Vertragsdauer die realisierten Energieeinsparungen teilweise oder ganz ein. «Zur Finanzierung der Massnahmen geben uns die Banken keine Kredite. Die SIG springt ein und leiht uns das nötige Geld», erklärt Jean-Marc Zraggen, Leiter der Energieeffizienz Geschäftseinheit CPE. Wenn die Einsparungen am Ende die Investitionen nicht decken, übernehmen die SIG die Differenz. Machen sich die Einsparungen vor Ende des Vertrags bezahlt, werden die weiteren Einsparungen ab dann zwischen dem Kunden und den SIG geteilt. «Wir stellen uns als Energy Services Company ESCO auf. Solche Energiedienstleister gibt es in den USA seit rund 30 Jahren. Wir haben dieses Geschäftsmodell übernommen, es aber der hiesigen Kultur und Gesetzgebung angepasst», sagt Jean-Marc Zraggen. «Energieeinsparungen zu verkaufen ist nicht einfach. Denn für das Kundenunternehmen steht oft nicht die Einsparung im Vordergrund, sondern das Image oder der Komfort ihrer Kunden. Aufgabe unserer Techniker und Ingenieure ist es, das jeweils richtige Verkaufsargument zu finden.» Das Team Zraggen geht vor Ort, analysiert das Energiesystem, legt mit dem Kunden die nötigen Massnahmen vertraglich fest und realisiert schliesslich die Einsparungen. «Bis ein CPE unterzeichnet ist, braucht es sechs bis zwölf Monate.» Der erste CPE wurde im April 2012 mit dem Starling Geneva Hotel & Conference Center in Genf abgeschlossen. Derzeit laufen drei CPE, weitere sind in Vorbereitung. CPE agiert als eigenständiger Businessbereich

#### INTERNET

[www.sig-ge.ch](http://www.sig-ge.ch); [www.eco21.ch](http://www.eco21.ch)

innerhalb der SIG. «Unser Produkt wird im Markt sehr gut aufgenommen, wir wachsen und suchen Verstärkung für unser Team.» Was aber nicht leicht ist, denn es gibt kaum geeignete Fachleute. «Der Energieeffizienz-techniker ist ein ganz neues Berufsfeld, für das noch kaum Ausbildungen bestehen», gibt Zraggen zu bedenken. Wie haben die Kunden Gewähr, dass die Einsparungen richtig abgerechnet werden? Die SIG wenden dafür das international anerkannte Protokoll IPM-VP an (Protocol international de mesure et de vérification de la performance énergétique), das von der Efficiency Valuation Organization (EVO) getragen wird. Die SIG repräsentieren seit 2012 nicht nur die nicht gewinnorientierte Vereinigung EVO in der Schweiz, sie waren via éco21 auch die ersten, die Ausbildungskurse für dieses Protokoll angeboten haben.

éco21 als Transformator des Marktes, CPE als Marktakteur. Die SIG ist in Bewegung und gestaltet den Energiemarkt der Zukunft aktiv mit. Cédric Jeanneret lacht: «Wir freuen uns, wenn die schweizerischen Energieversorger etwas neidisch nach Genf blicken und sich sagen, wenn die Genfer das können, dann können wir das auch.»

