

Mehr Solaranlagen dank "Buyer Groups"

Autor(en): **Lainsecq, Margrit de**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association Suisse des Electriciens, de l'Association des Entreprises électriques suisses**

Band (Jahr): **91 (2000)**

Heft 10

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-855551>

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.

Mehr Solaranlagen dank «Buyer Groups»

Durch eine gemeinsame Beschaffung von solaren Kompaktanlagen sinken die Kosten und steigt die Attraktivität der Sonnenenergienutzung. Durch die Gründung von «Buyer Groups» können sich Energieversorger hier ein interessantes Tätigkeitsfeld erschliessen. Beim Start hilft die Schweizerische Vereinigung für Sonnenenergie (SSES).

■ Margrit de Lainsecq

Auch für EVUs interessant

Vor zehn Jahren mussten thermische Solaranlagen noch aus Einzelteilen zusammengesetzt werden. Dann kamen die Kompaktanlagen auf den Markt, bei denen Speicher, Elektronik, Verrohrung und Sonnenkollektor optimal aufeinander abgestimmt sind. Und jetzt leitet die

genossenschaftlichen, Immobilienbewirtschaftlicher und Energieversorgungsunternehmen.

Erfolgreiche Holländer

Solche Käufergruppen haben die Kompetenz, um in ihrem Versorgungsgebiet oder in ihren Siedlungen Aufgaben professionell anzupacken, die

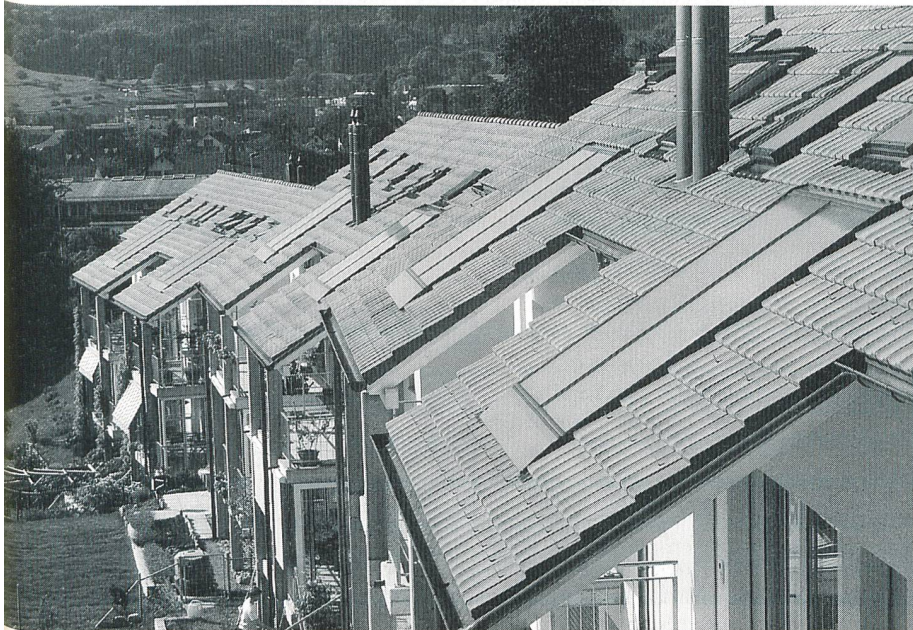
besondere dank den Wohnbaugenossenschaften. Eine davon hat kürzlich in Eindhoven eine neue Siedlung erstellt und für über 300 Wohnungen Kompaktanlagen zur solaren Wassererwärmung installiert.

Die Chance für Energieversorger

In der Schweiz sieht die SSES, die das Programm im Auftrag des Bundesamtes für Energie leitet, die grössten Chancen bei den bestehenden Wohnbauten. «Wir suchen deshalb in erster Linie den Kontakt zu Energieversorgern», sagt Co-Projektleiter Markus Portmann. Wie diese die Sonnenenergienutzung weiterbringen und sich gleichzeitig neue Märkte erschliessen könnten, resümiert Portmann so: «Das für den Ersatz eines defekten Boilers nötige Know-how und Kapital hat ein Hauseigentümer in der Regel verfügbar, die zusätzlichen Aufwendungen für ein solares Kompaktsystem scheut er dagegen – oft aus mangelnder Kenntnis. Wird aber in diesem entscheidenden Moment Unterstützung angeboten, kommt die Solaranlage oft zu Stande.»

Das Beispiel Basel

Den Beweis dafür lieferten die Industriellen Werke Basel (IWB) mit ihrem 1997 gestarteten Aktionsprogramm «100 Solardächer für Basel», das dank seines Erfolgs bald in «222 Solardächer für Basel» umgetauft werden konnte. Die IWB haben interessierte Hauseigentümer vor Ort beraten, Bewilligungen eingeholt, Gesuchsformulare ausgefüllt und Förderbeiträge vorfinanziert. Ausserdem hat die IWB Inserate geschaltet, Medienanlässe organisiert und im Tram über die Aktion informiert, die Ende 1998 abgeschlossen wurde. «Wichtig ist, dass man Ziele definiert und diese dann konsequent verfolgt», sagt Bernd Kaiser vom IWB. Marketingmässig müsse eine solche Aktion professionell aufgezogen sein. Ein einmaliger Presse-Event reiche nicht aus – man müsse aktiv dafür sorgen, im Gespräch zu bleiben. Hauseigentümer, die angaben, die Installation einer Solaranlage komme allenfalls in einem Jahr in Frage, bekamen von den IWB zum angegebenen Zeitpunkt prompt eine telefonische Anfrage.



In «Buyer Groups» organisierte Energieversorger könnten für die solare Wassererwärmung eine ähnliche Dynamo-Wirkung erzielen wie die Solarstrombörsen für die solare Stromerzeugung.

Schweizerische Vereinigung für Sonnenenergie (SSES) bereits den nächsten wichtigen Schritt ein zur grösseren Verbreitung der solaren Wassererwärmung. Angesprochen sind diesmal nicht die Anlagenhersteller oder die Eigenheimbesitzer, sondern grosse Käufergruppen: Bau-

dem einzelnen Hausbesitzer viel Mühe abverlangen (und ihn oft davon abbringen, eine Solaranlage zu realisieren): das Einholen der Baubewilligung, das Ausfüllen von Antragsformularen für Förderbeiträge, den Anlagenkauf. Die Idee, das Potenzial von Käufergruppen oder Buyer Groups zu nutzen, wird von der Internationalen Energieagentur (IEA) weltweit umgesetzt. Beim entsprechenden Programm, der «Task 24», sind bisher fünf Länder dabei: Holland, Dänemark, Schweden, die Schweiz und Kanada. Am aktivsten ist Holland, ins-

Adresse der Autorin
Margrit de Lainsecq
Oerlikon Journalisten
Gubelstrasse 59
8050 Zürich

Kostenreduktion und Qualitätssicherung

Ähnlich wie die IWB könnten künftige Buyer Groups handeln – und dabei noch einen Schritt weitergehen. Die IWB haben nämlich alle am Rapperswiler Institut für Solartechnik (SPF) zertifizierten Kompaktanlagen zugelassen und mit einem Dutzend Installateuren zusammengearbeitet. Für Markus Portmann ist aber auch denkbar, dass Energieversorger ihre Marktposition nutzen, um Preisvorteile herauszuholen: «Buyer Groups können Offerten für eine grössere Menge von Anlagen einholen und die interessantesten berücksichtigen.» Die Qualitätssicherung bleibe trotzdem gewährleistet, weil man bei den Anlagen ja die SPF-Zertifizierung zur Bedingung machen könne. Und bei der Wahl der Installateure könne ein Energieversorgungsunternehmen selber für Qualität bürgen, da es dank seiner Fachkompetenz in der Lage sei, ein effektives Controlling durchzuführen.

Starthilfe durch die SSES

Die SSES bietet bei der Bildung von Buyer Groups Starthilfe in Form von Beratung an. «Wir stellen unsere Erfahrung zur Verfügung, vermitteln Kontakte und helfen beim organisatorischen Aufbau und bei der Formulierung von Ausschreibungen», präzisiert Portmann. Welchen Vorteil Buyer Groups neben der Erschliessung eines neuen Tätigkeitsfeldes aus ihrem Engagement ziehen können, illustriert das Basler Beispiel: auf ihrem Weg vom Energieversorger zum umfassenden Energiedienstleister ist die IWB durch ihre Solaranlagen-Aktion einen entscheidenden Schritt weitergekommen, weil sie zusätzliches Know-how erwerben und ihren Ruf als zukunfts- und kundenorientiertes Unternehmen festigen konnte.

Die Ziele der Internationalen Energieagentur sind ehrgeizig: Sie peilt in den Teilnehmernationen 10 000 zusätzliche Kompaktanlagen an und erhofft sich Preisreduktionen von bis zu 50 Prozent. Für die SSES stehen derzeit aber nicht Mengenziele im Vordergrund. «Uns ist wichtig, eine Entwicklung anzuschieben, von der alle nur profitieren können – vom Energieversorger über die Hauseigentümer und die Solarbranche bis zur Umwelt», sagt Portmann. Gelingt die Aktion,

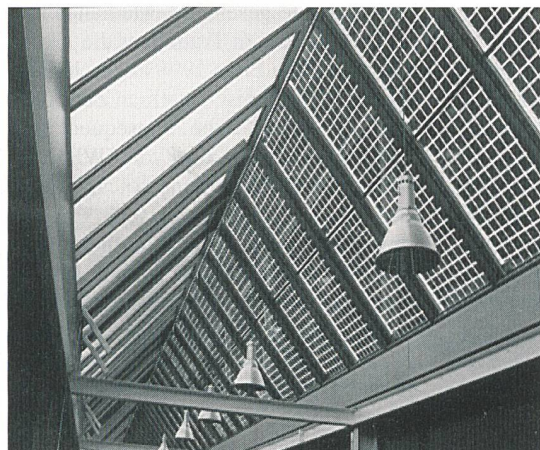
können die Buyer Groups für die solare Wassererwärmung bald eine ähnliche Dynamowirkung haben wie die Solarstrombörsen für die solare Stromerzeugung.

Informationsbeauftragter der SSES:

Markus Portmann
BMP Sanitär und Energie
Kirchrainweg 4, 6011 Kriens
Tel. 041 322 19 10, Fax 041 322 19 11,
E-Mail: bmp@tic.ch
Internet: www.iea-shc.org

Augmentation du nombre d'installations solaires grâce aux «buyer groups»

Une acquisition commune d'installations solaires compactes permet de diminuer les coûts et d'augmenter l'intérêt pour l'utilisation de l'énergie solaire. Avec la création de «buyer groups», les entreprises d'approvisionnement en énergie peuvent exploiter un intéressant créneau. La Société suisse pour l'énergie solaire (SSES) leur apporte ici son soutien.



Solar - System - Technik

zetter
SOLAR

**Haustechnik
Photovolt. Anlagen
Thermische Solaranlagen**

ALLES AUS EINER HAND

zetter Solar AG Bielstrasse 96 CH - 4503 Solothurn
e-mail: info@zetter-solar.ch www.zetter-solar.ch