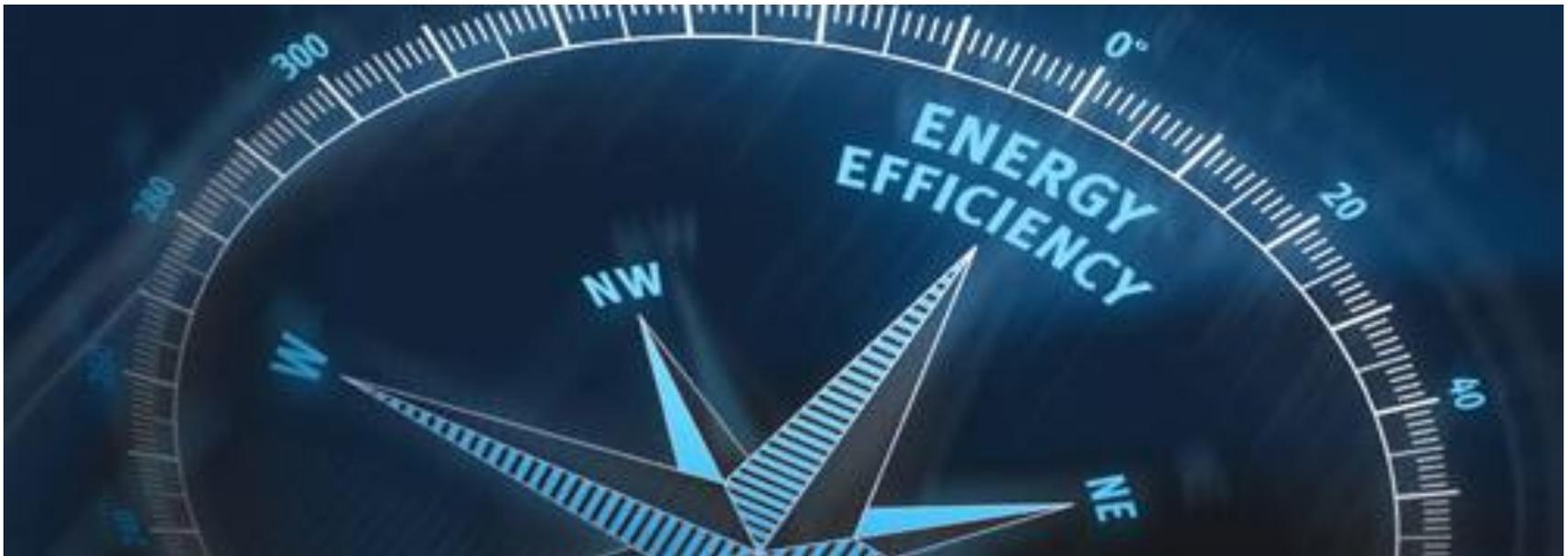


Energiedienstleistungen erfolgreich im Markt etablieren

Walter Blattmann, Leiter Verkauf Aussendienst



Agenda

- **Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?**
- **Energiedienstleistungen der EKZ**
- **Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?**
- **Kooperationen sind wichtig**
- **Fazit**

Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?

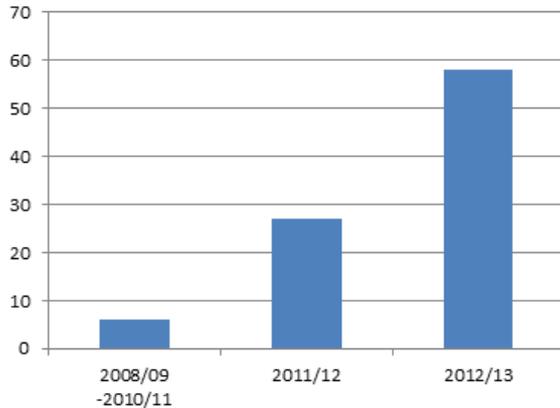


- **Leistet einen aktiv Beitrag für den sinnvollen Energieeinsatz**
- **Trägt zum Image bei**
 - **lösungsorientierter Servicedienstleister**
 - **persönlicher Kundenkontakt, „Gesicht der EKZ“, sympathisch und kompetent**
- **Erhöht die Kundenbindung und erweitert die Angebotsvielfalt**
- **Erfüllt den Leistungsauftrag der EKZ und unterstützt damit die schweizerische Energiepolitik**

Energieeffizienz bei den EKZ

- **2006: AWEL-Energieverbrauchsanalyse, Firma Durena AG**
- **Mai 2009: EKZ Energiewochen**
→ Einsparerfolg gegenüber Vorwoche **-3,3%**
- **2011/12: Gebäude Performance Optimierung (GPO), Firma Siemens**
- **Sept. 2012: Abschluss energo Advanced Vertrag für 3 Jahre Betriebsoptimierung, Umsetzung durch EKZ Energieberatung als energo Partner**
- **2013: Für die Standorte der Netzregionen Seuzach, Wädenswil und Wetzikon wurde ebenfalls ein energo Advanced 3-Jahresvertrag abgeschlossen; für den Standort Dietikon sogar ein 5-Jahresvertrag.**

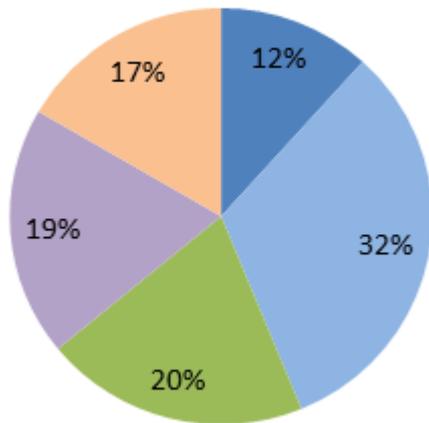
Resultate mit Energieberatungsdienstleistungen



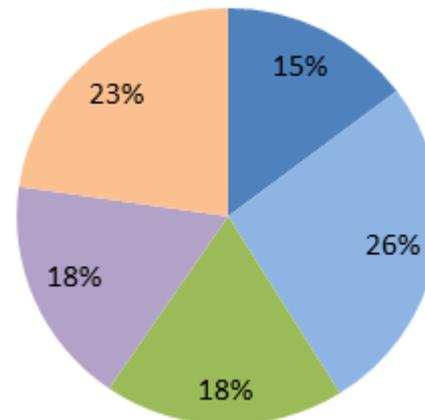
- Die EKZ bieten seit 2009 Energiewochen an
- Weitere 4 Energieberatungsprodukte wurden 2010 entwickelt
- Die Entwicklung der Dienstleistungen wurde mit eigenen Fachleuten realisiert oder mit bestehenden Leistungen von kompetenten Partnerunternehmen umgesetzt
- ✓ Bereits im zweiten Jahr sind 58 Energiedienstleistungen verkauft

Umsatzanteile der Energieberatungsprodukte

Umsatz 2012/13



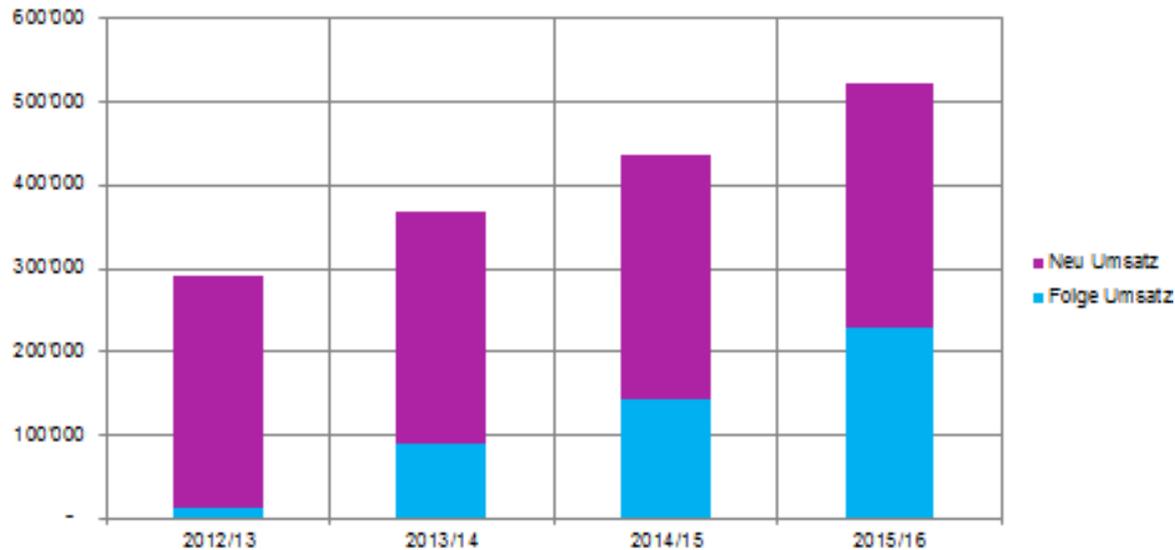
Umsatz 2013/14



- Energieworkshop
- Energiewochen
- Energiebuchhaltung
- Betriebsoptimierung
- KMU-Modell

Kontinuität bzw. Wachstum der Umsätze

Produkte mit Folgeumsatz: Energiebuchhaltung
Betriebsoptimierung
KMU-Modell



Agenda

- **Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?**
- **Energiedienstleistungen der EKZ**
- **Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?**
- **Kooperationen sind wichtig**
- **Fazit**

Welche Energiedienstleistungen bieten die EKZ?

Energieprodukte

Energy for Business

EKZ Strom.Flex

EKZ Strom.Toleranz

Strom.Business Long

Energieeffizienz

Energiewochen

Energieworkshop

Energiebuchhaltung

Betriebsoptimierung

KMU Modell

Energie- dienstleistungen

Energiecontracting

Netzdienstleistungen

Elektromobilität

Elektroinstallationen

EKZ Energiewochen



- Für Unternehmen mit 50 – 5'000 Teilnehmern
- Dauer: 2 Wochen
- Mitarbeiter reduzieren ihren Stromverbrauch
- Module werden nach Kundenwunsch angeboten:
 - Startveranstaltung, Kurzfilme
 - Informationsmaterial, Infopoint, Rundgang
 - Quizzesäulen, Wettbewerb, Themenzimmer
 - Schlussbericht

Konzept:

Information
Animation
Aktion

EKZ Energiewochen – Referenz



Kunde

- **Gemeindeverwaltung Thalwil**
- **140 Mitarbeitende**
- **6 Gebäude**

Stromeinsparung

- **Energiewochen: 2011 15%**
- **Nachmessungen: 2012 21%**
- **Auffrischungs-Aktion: 2012 23%**

EKZ Energieworkshop



- Für 5 – 10 Teilnehmer
- Dauer: 3 Stunden
- Mitarbeiter erarbeiten Einsparmassnahmen
- Inhalt wird nach Kundenwunsch definiert:
 - Durchführungsort frei
 - Massnahmen erarbeitet
 - Einsparpotenzial ermittelt
 - Schlussbericht

Konzept:

*Informieren
Aktivieren
Involvieren*



EKZ Energieworkshop – Referenz



Kunde

- **Gemeindeverwaltung Wädenswil**
- **Abteilung Immobilien**
- **16 teilnehmende Hauswarte**
- **27 erarbeitete Energiesparmassnahmen**

Themenfelder

- **Heizung und Lüftung**
- **Wasser**
- **Licht**
- **EDV**
- **Unterhalt**

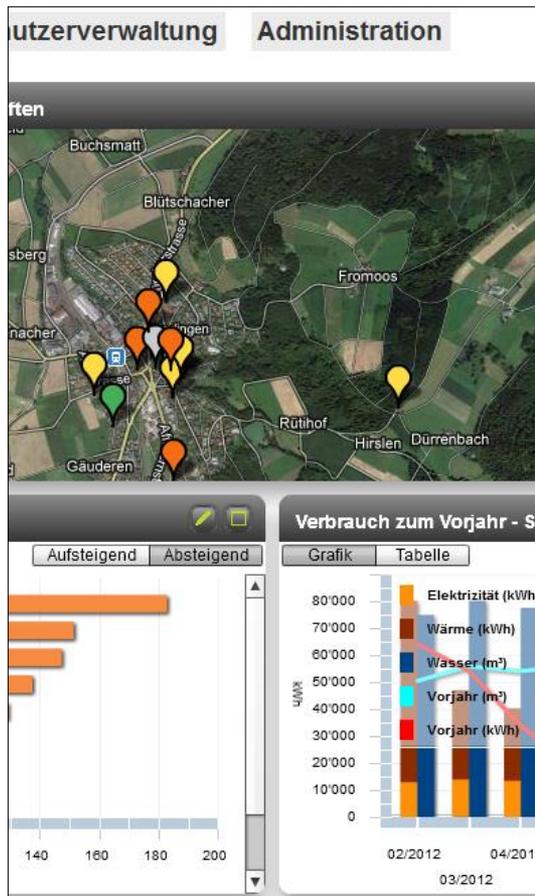
EKZ Energiebuchhaltung – Referenz

Konzept:

Daten

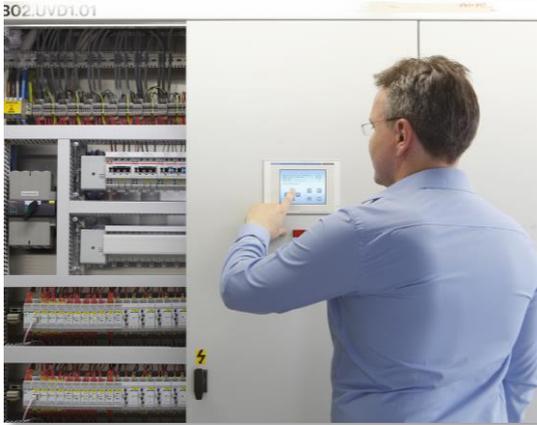
Berichte

Beratung



- **Gemeinde Hedingen** motiviert die Energieverbräuche und steigert die Energieeffizienz
- **60 Messpunkte** (Wasser, Öl, Gas, Fernwärme, Strom, Holz, Wärme)
- **Kirche, Schulhaus, Verwaltung, Wasserversorgung, öffentliche Beleuchtung**
- **Dezentrale Online-Datenerfassung** durch das Betriebspersonal
- **EKZ Energieberatung** erstellt Jahresbericht

EKZ Betriebsoptimierung



- **Jährliche technische Betriebsoptimierung**
- **Erfolgskontrolle mit Energiebuchhaltung**
- **Aus- und Weiterbildung des Betriebspersonals**
- **Ziel: Gesamtenergiekosten innert fünf Jahren ohne Investitionen auf 90 Prozent des heutigen Wertes senken**

Konzept:

Messen

Ausbilden

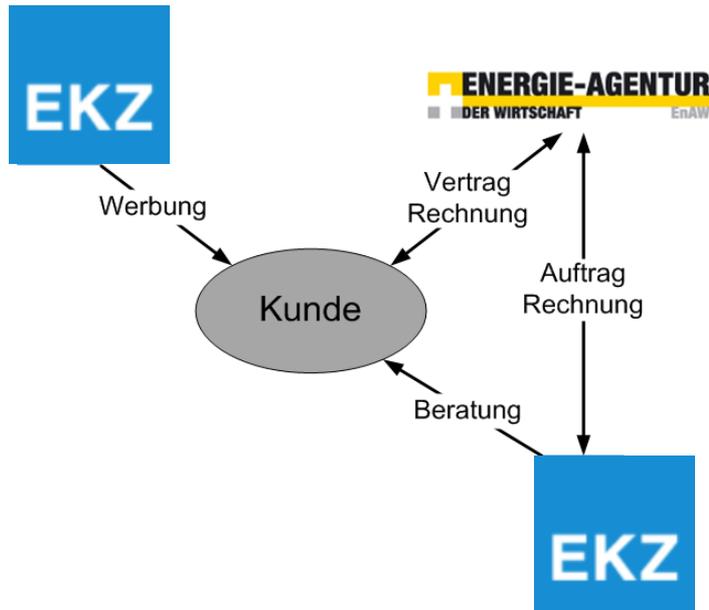
Optimieren

EKZ Betriebsoptimierung – Referenz



- Die Mercedes-Benz Automobil AG hat hohe Ziele betreffend Senkung der Energiekosten
- 25 grössten Autohäuser und Werkstätten in der Schweiz geben dafür jährlich rund 2,7 Millionen Franken aus.
- Die Analyse der EKZ Energieberatung hat gezeigt, dass eine energetische Betriebsoptimierung Energiekosten von 270'000 Franken einsparen würde.

KMU-Modell



Konzept:

Beraten
Vereinbaren
Umsetzen

- Das Modell genießt hohe Anerkennung und Akzeptanz.
- Diverse Organisationen erstatten dem Kunden Teile der Teilnahmegebühr zurück (wie z.B. die Klimastiftung).
- Wird von vielen Kantonen zur Erfüllung des Grossverbraucherparagrafen akzeptiert.
- Kann auch zur CO₂-Abgabebefreiung benutzt werden.

KMU-Modell – Referenz



Kunde

- **Swissphone Wireless AG**
- **8833 Samstager**
- **Energieverbrauch pro Jahr: 800 MWh**

Einsparungen

- **17 Massnahmen mit einem Einsparpotenzial von total 215 MWh/Jahr umgerechnet CHF 32'000/Jahr**

EKZ Förderprogramm: Stromeffizienz im Unternehmen



Förderung effizienter Geräte

- z.B. Drucker, Leuchten, Umwälzpumpen, gewerbliche Kühlgeräte
- Anforderung an Gerät: Topten-Kriterien
- Beitrag pauschal: max. 25%

Stromeffizienz Projekte

- Stromersparnis > 15%
- Payback-Zeit > 4 Jahre
- Beitrag abhängig von kWh-Ersparnis absolut und relativ

Konzept:

Beraten
Bewerten
Fördern

EKZ Förderprogramm – Referenz



Kunde

- **Bäckerei-Conditorei Fleischli**
- **Ersatz der bestehenden Halogenbeleuchtung durch LED-Beleuchtung und Tageslichtregulierung**

Einsparung

- **Installierte Leistung von 6'750 auf 1'900 Watt**
- **Energieverbrauch von 29'200 auf 7'250 kWh/Jahr**

Payback-Zeit der Investition

- **Ohne EKZ Förderbetrag: 5,4 Jahre**
- **Mit EKZ Förderbeitrag: 3,1 Jahre**

Agenda

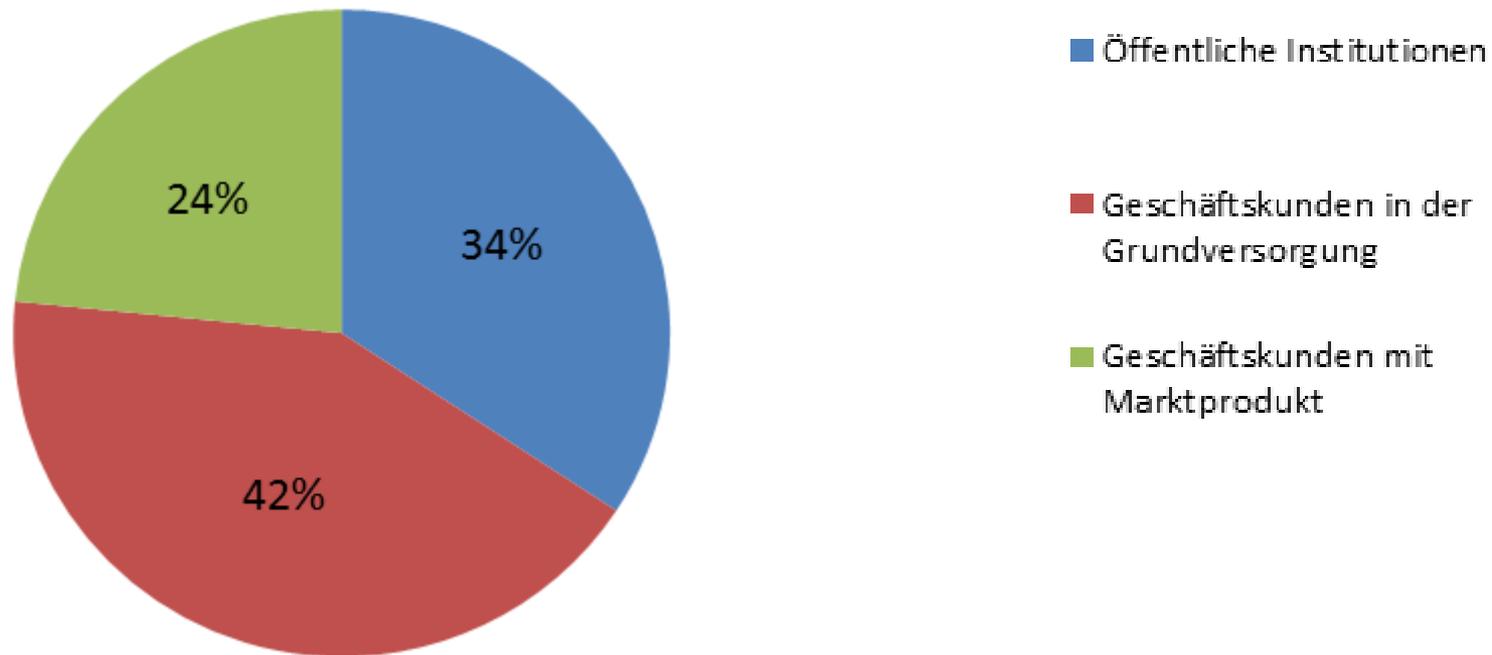
- **Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?**
- **Energiedienstleistungen der EKZ**
- **Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?**
- **Kooperationen sind wichtig**
- **Fazit**

Wie motiviere ich Kunden zu mehr Energieeffizienz?

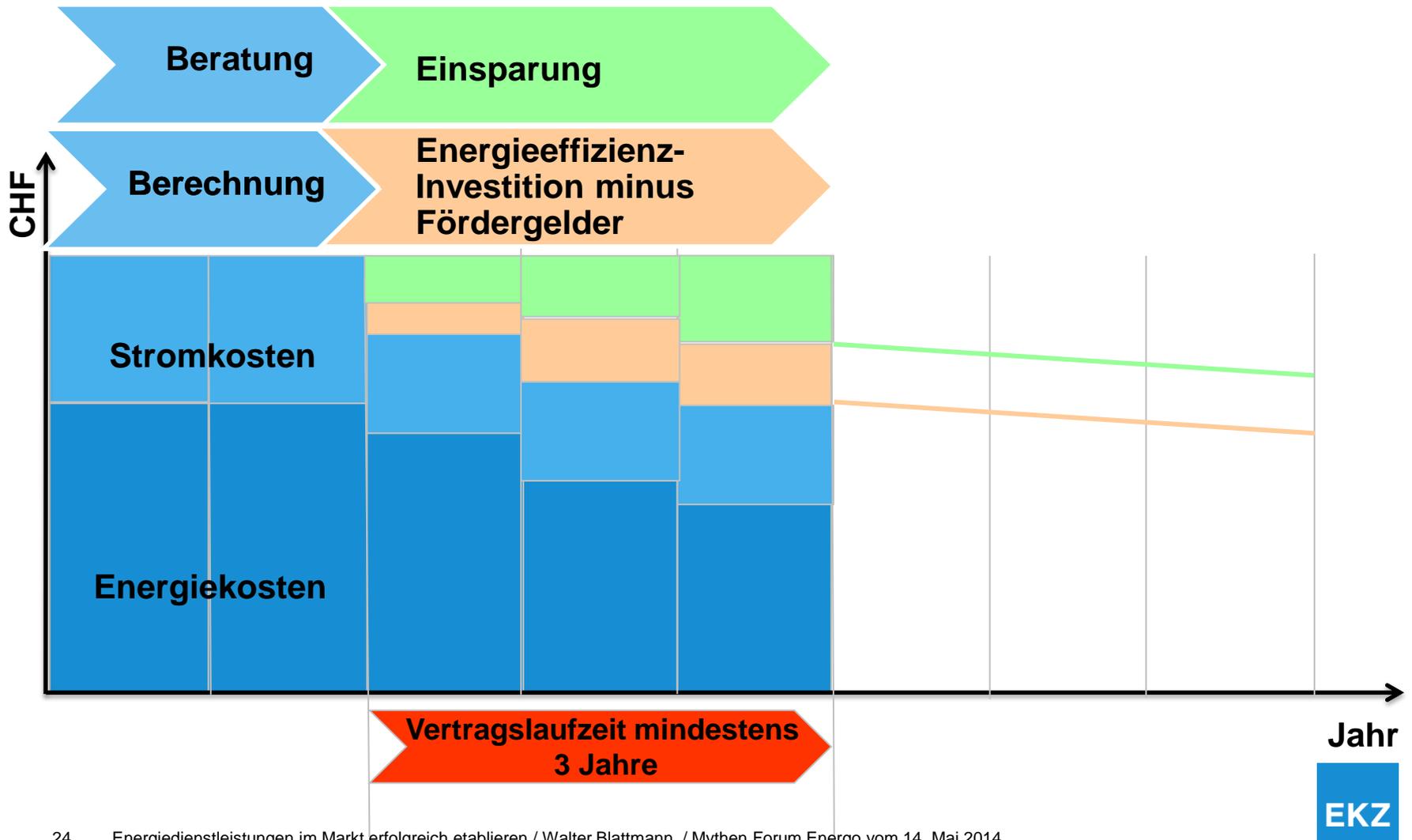


Kundenanteil an den Energieberatungsprodukten

Stand Ende 2013



Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?



Agenda

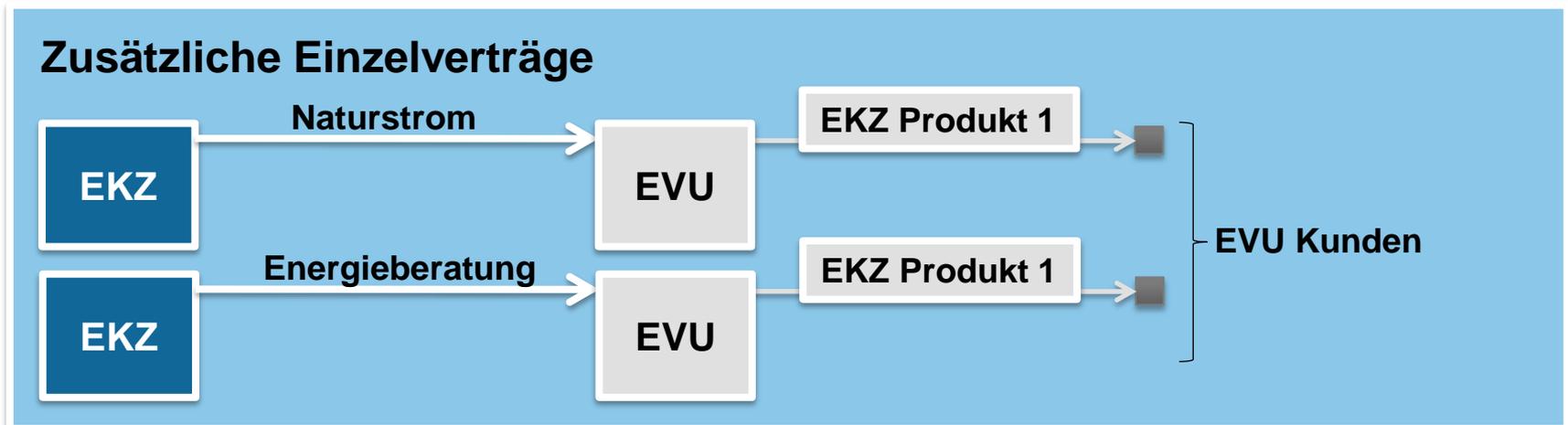
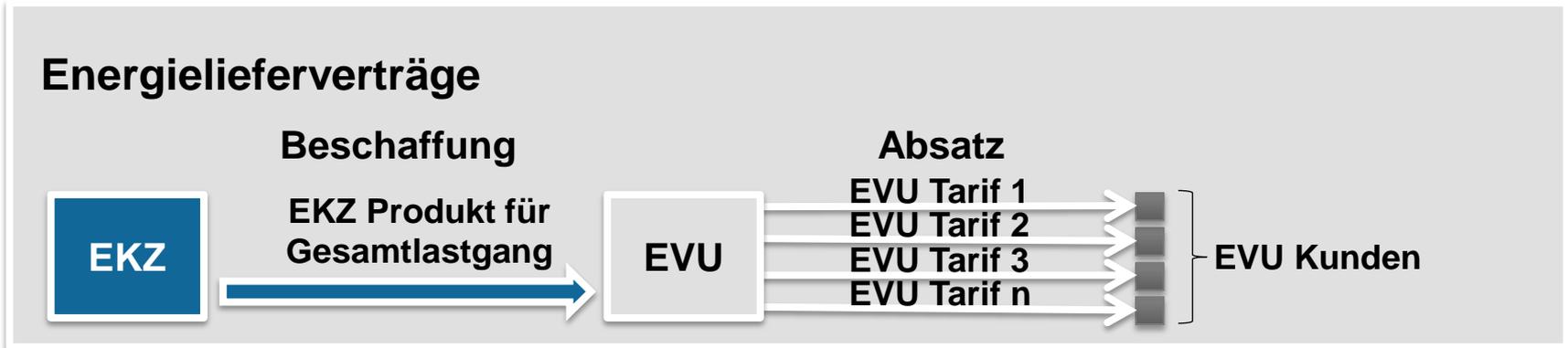
- **Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?**
- **Energiedienstleistungen der EKZ**
- **Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?**
- **Kooperationen sind wichtig**
- **Fazit**

Zusammenarbeit mit Partnern

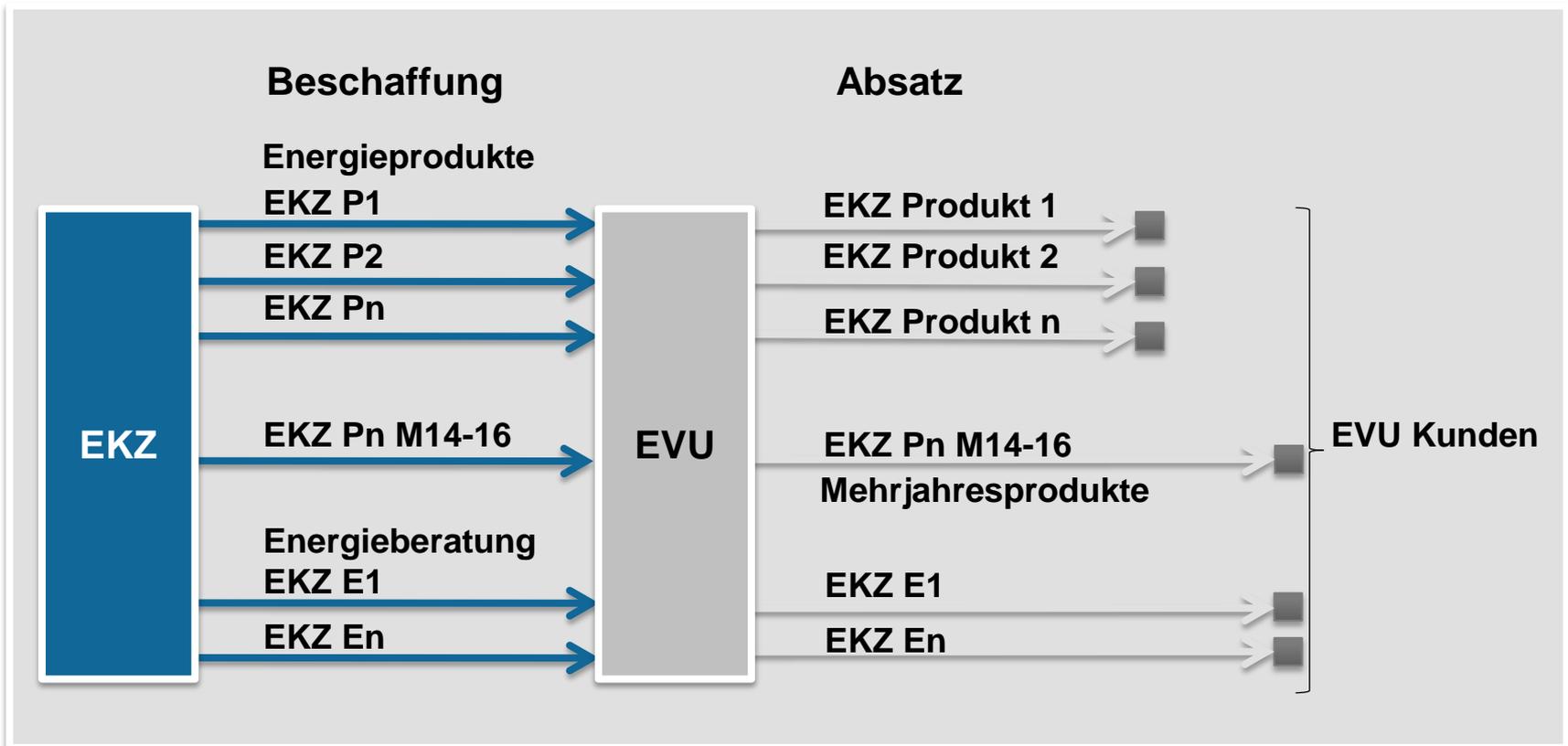


Zusammen Endkunden mit Energiedienstleistungen binden

Bisheriges Modell für Endverteiler:



Neu Wiederverkaufsmodell: Einfacher Zugang zum Produktsortiment der EKZ



Agenda

- **Warum setzen die EKZ auf Energieberatung?**
- **Energiedienstleistungen der EKZ**
- **Wie motivieren wir die Kunden zu mehr Energieeffizienz?**
- **Kooperationen sind wichtig**
- **Fazit**

Fazit

- **Starke Kooperationen sind wichtig, um die Kunden zu binden und entsprechende Energiedienstleistungen anzubieten.**
- **Energieberatung verkauft sich nicht von selbst. Der proaktive Verkaufsmitarbeiter ist wichtig.**
- **Energieeffizienz muss sich für den Kunden betreffend Image oder Kosteneinsparung lohnen.**

«Es gibt nicht Gutes, ausser man tut es.» Erich Kästner



Fragen

