

Sollte diese E-Mail nicht korrekt angezeigt werden, dann [klicken Sie bitte hier](#).

NEWS

Der digitale Aktualitätenservice der energo November 2015

energo[®]
Energie-Effizienz für Gebäude

Guten Tag

Die Tage werden kürzer und die Räume müssen wieder geheizt und beleuchtet werden. Ca. 46 Prozent des schweizerischen Energieverbrauchs wird heute für Gebäude aufgewendet. Der grösste Teil davon für die Heizung und das Warmwasser. Das muss nicht so sein.

Stimmen Sie die Gebäudetechnik aufeinander ab und senken Sie damit Ihre Energiekosten und den Verbrauch um 10 bis 15 Prozent. Der Bundesrat setzt im Rahmen der Energiestrategie 2050 auf die gleiche Strategie und will die Energieeffizienz fördern. EnergieSchweiz spielt bei der Umsetzung eine wichtige Rolle und ist die zentrale Plattform für verschiedene Akteure.

Denn bei bestehenden Gebäuden ist das Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Eine Optimierung der Gebäudetechnik bedingt keine Investitionen, da lediglich die Anlagen richtig aufeinander abgestimmt und optimiert werden. Um beispielsweise die ersten Hürden für Hoteliers zu senken, übernimmt EnergieSchweiz für 20 Hotels 40 Prozent der Gesamtkosten, welche für ein Betriebsoptimierungs-Abonnement mit energo anfallen.

energo ist als Teil des Programms EnergieSchweiz Ihr Ansprechpartner für die Betriebsoptimierung. energo ist neutral und nicht gewinnorientiert. Im Jahr 2014 beispielsweise haben energo-Kunden 221 Gigawattstunden Energie eingespart. Das entspricht rund CHF 25 Millionen Energiekosten oder dem Jahresverbrauch von 18'500 Einfamilienhäusern. Damit der Erfolg langfristig ist, bietet energo praxisorientierte Weiterbildungen an. Dadurch lernen Sie Ihre Anlagen noch besser kennen und können mit diesem Wissen die Gebäudetechnik über Jahre effizient betreiben.

Nutzen Sie die Chance, denn gerade in den kalten Wintermonaten unterstützt Sie energo, damit Ihre Energiekosten nicht aus dem Ruder laufen.



Freundliche Grüsse
energo

Adrian Grossenbacher
Bereichsleiter Gebäude
Bundesamt für Energie

Mit Unterstützung von
energie schweiz
Unser Engagement: unsere Zukunft.

Swissesco: Neuer Verband für Einspar-Contracting

Mehrere Unternehmen und Organisationen haben den Verband swissesco gegründet. energo zählt auch zu den Gründungsmitgliedern. Ihr Ziel ist es, das Geschäftsmodell Energiespar-Contracting zu fördern. Dieses setzt bei der Energieeffizienz an und bezahlt wird auf Basis der effektiven Energieeinsparung.

Beim Modell des Energiespar-Contractings verkaufen die Unternehmen Energieeinsparungen. Die Bezahlung wird auf Basis der tatsächlich erzielten Energieeinsparungen festgesetzt. Die Ziele von Energiespar-Contracting sind einerseits ökologischer Natur: Es werden garantierte Energie- und CO₂-Einsparungen erzielt, andererseits werden finanzielle Ziele verfolgt. Die Investitionen werden teilweise vom Energie-Service-Unternehmen oder von institutionellen Anlegern übernommen. Genau das ist der grosse Kundenvorteil, denn dadurch sinken die Investitions- und Betriebsrisiken. Hinzu kommt, dass Dank der Optimierung auch noch die Betriebskosten sinken.

Das geförderte Geschäftsmodell setzt bei der Energieeffizienz an. Damit unterstützt es die Ziele der Energiestrategie 2050 des Bundes, die nach dem Beschluss über den Ausstieg aus der Kernenergie beschlossen wurde.

Mit dieser Dienstleistung leisten die Gründungsmitglieder einen wichtigen Beitrag zu Umsetzung der Energiestrategie 2050. Gegründet wurde der Verband von den Services industriels de Genève (SIG), Siemens Schweiz, Alpiq InTec, Amstein + Walthert, Groupe E Greenwatt, dem Lehrstuhl für Energieeffizienz der Universität Genf, dem Lehrstuhl für Mikroökonomie des öffentlichen Sektors der Universität Neuenburg, Reichmuth & Co, Investment-fonds AG, Romande Energie und dem Verein energo.



Machen Sie kein Geheimnis daraus!

energo arbeitet mit gemessenen und nicht berechneten Energieverbrauchsdaten. Dadurch können die Einsparungen auf die Kilowattstunde bzw. den Franken genau beziffert werden. Anhand von periodischen Auswertungen werden die Einsparungen analysiert. Dank dieser Ergebnisse können wir jederzeit nachweisen, dass energo-Kunden im Schnitt 12% einsparen.

Die Energiekosten können auch dank baulichen Massnahmen des Kunden

sinken oder weil das Gebäude anders genutzt wird. Damit wir diese Veränderungen erkennen und aus unserer Auswertung eliminieren können, muss unser Ingenieur rechtzeitig darüber informiert werden. Deshalb unsere Bitte an unsere Kunden: Teilen Sie dem energo-Ingenieur jede bauliche Massnahme oder Nutzungsänderung mit. So erleichtern Sie seine und unsere Arbeit. Und was Sie nicht vergessen sollten: Planen Sie Ersatzinvestitionen im Bereich der Gebäudetechnik, kann Sie unser Ingenieur beraten und begleiten.



Alle Jahre wieder: Profis unter sich!

Jedes Jahr im Herbst führt energo für die zertifizierten energo Partner ein Erfahrungsaustausch-Treffen (ERFA) durch. Ein abwechslungs-reiches und informatives Programm lockte auch dieses Jahr wieder zahlreiche Ingenieure nach Zürich.

Das Erfahrungsaustauschtreffen ist bereits Tradition. Einmal im Jahr laden wir alle zertifizierten energo Partner ein. Es gibt immer zahlreiche Informationen, sei es aus dem Verein energo, dem politischen und gesetzlichen Umfeld oder aus dem Fachbereich. Auch Softthemen wie dieses Jahr einen Beitrag mit dem Titel „Erfolgsfaktor Kommunikation“ haben einen festen Platz im Programm.

Kontextabhängigkeit



DANIEL GERBER
oekologe svu, ausbilder fa

Erfolgsfaktor Kommunikation

Kosten sparen als Geschäftsmodell von Energieversorgungsunternehmen?

Im aktuellen SEV/VSE-Bulletin - der führenden Fachzeitschrift des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätswerke - wird eine Bachelor-arbeit der Hochschule Luzern HSLU vorgestellt, in deren Rahmen das Einsparcontracting bei Betriebsoptimierungsprojekten an Gebäuden untersucht wurde. Die Bachelorarbeit entstand in einer Zusammenarbeit zwischen der HSLU und energo.

Grundsätzlich ist das Energieeinsparpotenzial von Gebäuden gross. Dank gezielten Betriebsoptimierungen (BO) kann z. B. der Energiebedarf durch nichtinvestive Massnahmen an der Gebäudetechnik rund 10 bis 15% gesenkt werden. Genau in diesem Bereich hat nun auch die Contracting-Idee Fuss gefasst und für die Energieversorger bieten sich interessante neue Geschäftsmöglichkeiten an.

In der Bachelorarbeit werden zwei Modelle des BO Contracting näher vorgestellt. Der Grundgedanke ist jedoch immer der gleiche. Der Contractor nimmt die Optimierung vor oder ist der Prozessmanager und erhält dafür vom Kunden eine jährliche Erfolgsprämie der Einsparungen. Dem Kunden entstehen keine Fixkosten für die Optimierung und er geht somit kein Risiko ein. Beim Contractor können dafür Risiken mit negativen finanziellen Folgen entstehen. Um diese Risiken zu minimieren, ist eine gute Vorselektion der geeigneten BO-Contracting-Projekten wichtig.

Zwei Vertriebspartner von energo – das Elektrizitätswerk des Bezirks Schwyz EBS und das Elektrizitätswerk EW Höfe - bieten das innovative Einsparcontracting von Betriebsoptimierungsprojekten in Zusammenarbeit mit energo bisher an. Fazit der Bachelorarbeit ist, dass ein Betriebsoptimierungs-Contracting eine sinnvolle Ergänzung der bestehenden Contracting-Modelle darstellt. Wichtig jedoch ist, dass die Vorarbeiten sowie Auf- und Abklärungen

gründlich angegangen werden.

Den ausführlichen Bericht finden Sie [hier](#).



energo stellt seine Mitarbeiter vor

Heute stellen wir Ihnen Daniel Hännly vor. Er ist Leiter der Geschäftsstelle Deutschschweiz.

Was machen Sie bei energo?	Führung des Teams pflege ich viele Kontakte mit Partnern, Kunden und zertifizierten Ingenieurbüros. Zudem arbeite ich im Verkauf und entwickle unsere Dienstleistungen weiter.
Was haben Sie vorher gemacht?	Ich bin schon seit 14 Jahren in dieser Aufgabe. Deshalb sind meine früheren Tätigkeiten etwas weiter weg: Ich war als Ingenieur in der Projektierung von Blockheizkraftwerken, als Netzbauplaner in einem Energieversorgungsunternehmen und als nebenamtlicher Berufsschullehrer tätig.
Was ist Ihre Motivation bei energo zu arbeiten?	Es ist sehr motivierend, mich für eine sinnvolle Aufgabe zugunsten der Umwelt und der Energieziele der Schweiz einzusetzen. Die vielen landesweiten Kontakte sind sehr bereichernd und oft mit Freundschaften verbunden.
Wieso sind Sie von energo überzeugt?	Wir sind schon bald 15 Jahre mit dieser Idee unterwegs – aber die Arbeit ist noch lange nicht getan. Wir leisten mit unserem Angebot im freiwilligen Bereich nach wie vor erfolgreich einen messbaren und wertvollen Beitrag für EnergieSchweiz. Wir sehen noch viel Potential für die Zukunft und haben noch vielversprechende Ideen und Optionen auf Lager.
Wo sehen Sie energo in 3 Jahren?	Noch besser vernetzt und breiter abgestützt als heute. Mit spannenden Zusatzleistungen für Kunden, Mitglieder und als etablierten Dienstleister für Vertriebspartner.

Was machen Sie, wenn Sie nicht arbeiten?	In dieser Reihenfolge: Familie, Ausdauersport, Windsurfen, Wohnen, Werken, Kochen. Langeweile kenne ich nicht und ich habe noch einige Projektideen.
Welche drei Stichworte zeichnen Sie aus?	vielseitig - umsetzungsstark - freundschaftlich



Um die digitalen energo® NEWS abzubestellen, [klicken Sie hier](#).

E-Mails an den Absender dieser Nachricht werden nicht beantwortet.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an info.de@energo.ch.

energo · Geschäftsstelle Deutschschweiz · Bösch 23 · CH-6331 Hünenberg · T. +41 (0)41 784 54 56