

Schlussbericht **Dezember 2003**

Aufbau Greenlight National Contact Point

ausgearbeitet durch

Dr. Paul Schneiter

Schweizerische Agentur für Energieeffizienz S.A.F.E.
Schaffhauserstrasse 34
8006 Zürich

Beat Nussbaumer

Dr.Eicher+Pauli AG
Zinggstrasse 1
3007Bern

Diese Arbeit ist im Auftrag des Bundesamtes für Energie entstanden. Für den Inhalt und die Schlussfolgerungen ist ausschliesslich der Autor dieses Berichts verantwortlich.

Weitere Informationen über das Programm „Elektrizität“ des Bundesamts für Energie stehen auf folgender Web-Seite zur Verfügung:

www.electricity-research.ch

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung.....	2
Résumé	2
Abstract.....	2
Riassunto	3
1. Ausgangslage, Vorgehen.....	4
1.1 Bedeutung.....	4
1.2 Projektpartner.....	4
1.3 Projektziele.....	4
1.4 Vorgehensplan.....	4
2. Durchgeführte Arbeiten.....	5
2.1 Allgemeine PR- Aktivitäten.....	5
2.2 Identifikation von Endorsern und Partnern.....	5
2.3 Kontakt zur europäischen GreenLight Organisation.....	6
3. Ergebnisse	6
3.1. Allgemeine Promotionsaktivitäten.....	6
3.2 GreenLight Endorser.....	6
3.3 GreenLight Partner.....	7
3.4 Europäische GreenLight Organisation.....	7
3.5. Generelle Schlussfolgerungen.....	8
4. Zukünftige Umsetzung in der Schweiz	8
4.1 Partner des GreenLight Programms als Kunden.....	8
4.2 Das Produkt GreenLight für Partner.....	9
4.1.1. Dienstleistungen.....	9
4.1.2. Technik und Anwendung	9
4.3 Akteure und Vertriebswege.....	9
4.4 Weiteres Vorgehen.....	10
5. Einspar-Möglichkeiten und -Potenziale	11
6. Publikationsverzeichnis und Quellen	11

Zusammenfassung

Ziel des Projektes ist der Aufbau eines National Contact Point in der Schweiz für das EU- Programm GreenLight. Durch allgemeine Promotionsaktivitäten wie Publikationen in Zeitschriften, eine eigene Website und Präsentationen an Veranstaltungen wurde das Programm einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt. Durch Kontakte mit einer Vielzahl von potentiellen Partnern und Endorsern konnte mit der IBAarau Elektro AG ein erster Endorser und mit der Stadt Zürich ein erster Partner gewonnen werden. Voraussichtlich wird es gelingen, im ersten Quartal des kommenden Jahres weitere Endorser und Partner zu gewinnen.

Auf Grund der bisherigen Erfahrungen wurde das „Produkt“ GreenLight klarer definiert und auf die Bedürfnisse der potentiellen Partner („Kunden“) abgestimmt. Im Hinblick auf die zukünftige Umsetzung werden Verbesserungen der Zusammenarbeit der verschiedenen Akteure und ein Vorgehensprogramm vorgeschlagen. Die in den EU- Ländern bisher erzielten jährlichen Einsparungen sind mit 29 GWh/a beträchtlich. Da energieeffiziente Beleuchtungen in der Regel wirtschaftlich sind, sollte es auch in der Schweiz gelingen, mit dem Programm GreenLight zu energieeffizienten Beleuchtungsanlagen zu verpflichten.

Résumé

L'objectif du projet est de mettre sur pied un Point de Contact national en Suisse pour le programme de l'UE GreenLight. Des actions de promotion, comme des publications dans des journaux, un nouveau site Internet et des exposés lors de manifestations, ont permis de présenter le programme à un large public. Suite à des prises de contact avec de nombreux partenaires et parraineurs potentiels, un premier parraineur, IBAarau Elektro SA, et un premier partenaire, la ville de Zurich, ont pu être trouvés. D'autres suivront très certainement au cours du premier trimestre 2004.

Sur la base des expériences faites jusqu'à présent, le „produit“ GreenLight a été défini de manière plus claire et adapté aux besoins des partenaires („clients“) potentiels. En vue de son application future, des améliorations en matière de collaboration entre les divers acteurs et un programme d'action ont été proposés. Dans les pays de l'UE, des économies annuelles substantielles de 29 GWh/a ont été réalisées jusqu'à présent. Comme les éclairages énergétiquement efficaces sont généralement rentables, il devrait être possible en Suisse aussi d'imposer de tels systèmes d'éclairage grâce au programme GreenLight.

Abstract

The project's aim is to build up a national contact point (NCP) for the EU GreenLight program. By public relation activities as publications in print media, a website and presentations at several events, the program has been presented to a broad public. After a multitude of contacts to potential partners and endorsers, IBAarau Elektro AG has joined the program as first endorser in Switzerland, and the City of Zurich as first partner. Within the first quarter of the next year we expect further endorsers and partners to join the program.

Based on the experiences of the first year, the “Product GreenLight” was improved to fit the requirements of the potential partners (“customers”) in Switzerland. To accelerate the future implementation a new action plan and a better cooperation between the involved organisations are proposed. To date the GreenLight program achieved annual savings of electricity of 29 GWh/a in the EU countries since the start of the program. Due to the financial benefits of energy efficient lighting it should also be possible to motivate Swiss companies to join the program.

Riassunto

Il progetto della Comunità europea Green Light ha per obiettivo la formazione di una rete nazionale di contatti in Svizzera. Grazie ad attività di promozione, pubblicazione e presentazioni, il progetto è stato presentato ad un vasto pubblico. La ricerca di partner e sponsor ha dato frutto: il primo partner è la Città di Zurigo, mentre il primo sostenitore ufficiale è l'azienda elettrica IBAarau Elektro AG nel canton Argovia. Il nostro obiettivo per il primo trimestre dell'anno prossimo è di trovare altri sostenitori e partner per Green Light.

In una prima fase, il prodotto Green Light è stato adattato meglio alle esigenze dei potenziali clienti. Prima di una vasta applicazione, saranno previsti ulteriori miglioramenti. I risparmi ottenuti nei paesi della Comunità europea raggiungono i 29 GWh/a, una cifra notevole. Poiché un'illuminazione efficiente spesso è anche economicamente interessante, siamo convinti di riuscire a fare applicare con successo Green Light pure in Svizzera e convincere partner e sostenitori ad appoggiarci.

1. Ausgangslage, Vorgehen

1.1 Bedeutung

Das Programm GreenLight ist eine von der EU im Jahr 2000 gestartete Initiative zur Förderung von energieeffizienter Beleuchtung im Bereich Industrie und Dienstleistung. Der Energieverbrauch für Beleuchtung in der Schweiz wird auf 13 % des gesamten Elektrizitätsverbrauches geschätzt. Durch bedeutende technische Fortschritte im Bereich der Beleuchtung in den letzten Jahren stehen heute Produkte mit wesentlich besserer Energieeffizienz zur Verfügung. Damit steht ein grosses Einsparpotential im Bereich der elektrischen Energie zur Verfügung. Obwohl in den meisten Fällen die energieeffiziente Beleuchtung wirtschaftlich ist, wird diese Möglichkeit der Kostenreduktion zurzeit noch zu wenig genutzt. GreenLight will Investoren und Planer informieren und zum Handeln motivieren.

1.2 Projektpartner

Projektdurchführung:

S.A.F.E. Schweizerische Agentur für Energieeffizienz: P. Schneider, S. Gasser, J. Nipkow
Dr.Eicher+Pauli AG, Bern: B. Nussbaumer

Aktive Zusammenarbeit mit den folgenden Organisationen:

EnAW Energieagentur der Wirtschaft
Energistadt
Verein Minergie

1.3 Projektziele

Mit dem EU Programm GreenLight sollen Besitzer und Betreiber von Beleuchtungsanlagen motiviert werden, innerhalb bestimmter Fristen wirtschaftliche Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz durchzuführen. Dieses Ziel soll auch in der Schweiz mit der Einführung des Programms GreenLight verfolgt werden. In Abstimmung mit vorhandenen Programmen von EnergieSchweiz wurden die folgenden Projektziele „GreenLight Schweiz“ festgelegt:

- Aufbau des National Contact Points GreenLight in der Schweiz
- Konkretisierung der Produkte „GreenLight Schweiz“ für Endorser und Partner
- Promotionsaktivitäten für GreenLight in der Schweiz
- Identifikation und Akquisition von GreenLight Partnern und Endorsern
- Kontakt zur europäischen GreenLight Organisation

1.4 Vorgehensplan

Promotionsaktivitäten: Das GreenLight Programm wird durch Promotionsaktivitäten verschiedener Art in der Schweiz bekannt gemacht. Dafür stehen S.A.F.E. Kommunikationskanäle zur Verfügung, welche für andere Aktivitäten im Beleuchtungsbereich bereits genutzt werden: Publikation "Faktor Licht" und andere Fachzeitschriften, Projekt "Goldener Stecker", Website "GreenLight Schweiz".

Akquisition GreenLight Partner und Endorser: Identifikation und Motivation von Unternehmungen zur Teilnahme am GreenLight Programm, Formierung einer Gruppe für die aktive Beteiligung, Betreuung der Unternehmungen in der Startphase, Erfa – Meetings für den Erfahrungsaustausch zwischen den am Programm aktiv Beteiligten.

Kontaktstelle und laufende Aufgaben: Dokumentationsstelle für die Schweiz mit Material des EU GreenLight Programms, Beantwortung von Fragen im Zusammenhang mit GreenLight (Telefon und E-Mail), Kontaktstelle zur europäischen GreenLight – Organisation, Kontaktvermittlung und -betreuung für schweizerische Partner und Endorser, Reporting, Teilnahme an internationalen Meetings.

2. Durchgeführte Arbeiten

2.1 Allgemeine PR- Aktivitäten

Es wurden die folgende PR-Aktivitäten durchgeführt:

- 6 Publikationen zu GreenLight (siehe Publikationsverzeichnis (1) – (6))
- Website "Greenlight Schweiz" mit Programm-Informationen, Dokumenten zum Download, Link zu EU-Website, www.ch-greenlight.ch
- Workshop "Lichtgipfel" im November 2002 in Kombination mit dem Projekt „Goldener Stecker“ auf Schloss Grandson, als Informationsveranstaltung für einen grösseren Interessentenkreis, Anlass zum Finden geeigneter Unternehmungen; gleichzeitig als Kick-off Veranstaltung zur Bekanntmachung der Aktivitäten der GreenLight Kontaktstelle in der Schweiz.
- Präsentation von GreenLight anlässlich der Preisverleihung des Wettbewerbes „Goldener Stecker 2003“ und Eröffnung der Ausstellung der Preisträger, Zürich Dezember 2003.
- Verwenden des Logos GreenLight auf allen Publikationen und Dokumenten von S.A.F.E., die im Zusammenhang mit dem Thema Licht stehen.
- Definition des Produktes „GreenLight“ zur Anwendung in der Schweiz, Dokumentation zur Abgabe an Interessenten bei Präsentationen.
- Aufbau von PowerPoint-Präsentationen für die Anwendung in der Schweiz.
- Vorbereitung einer Fachtagung zum Thema Beleuchtung in der Industrie am 26. Februar 2003.

2.2 Identifikation von Endorsern und Partnern

Die bei Projektbeginn bereits bestehenden Kontakte zu möglichen Endorser und Partnern wurden genutzt, um das generelle Interesse am GreenLight Programm und eine mögliche Teilnahme abzuklären.

In individuell geführten Gesprächen wurde das Programm vorgestellt und diskutiert. Es wurde dabei versucht herauszufinden, unter welchen Bedingungen eine Teilnahme möglich wäre, wie die Unternehmungen zu einer Teilnahme motiviert werden könnten oder aus welchen Gründen eine Teilnahme abgelehnt wird. In vielen Fällen konnten die Interviewpartner solche Entscheide nicht direkt und alleine fällen. Die Entscheide werden häufig in länger dauernden Entscheidungs-Prozessen durch mehrere Personen und Gremien gefällt, in mehreren Fällen erforderte das auch die Teilnahme an zusätzlichen Besprechungen von unserer Seite.

Die wichtigsten Institutionen, mit denen - zum Teil auch durch den Endorser IBAarau Elektro AG - Verhandlungen geführt wurden, sind:

Hochbauämter Stadt Zürich, Kanton Bern, Stadt Aarau

IBA Industrielle Betriebe Aarau, EWZ Elektrizitätswerk Zürich, BKW FMB AG Bernische Kraftwerke AG, EWB Energie Wasser Bern, IWB Industrielle Werke Basel, KATZ Aarau (Kunststoffzentrum),

SBB RC (RailCity), E. Schweizer AG, Valora KIOSK AG

Zehnder Heizkörper AG, Injecta AG, Piatti AG

Ebenfalls wurde mit den Partnern von EnergieSchweiz, EnAW, Energiestadt und MINERGIE die Zusammenarbeit diskutiert. Diese Organisationen können gewisse Aufgaben von Endorsern übernehmen. Da diese Organisationen dem Endorserprofil von GreenLight nicht direkt entsprechen, ist es jedoch nicht die Absicht sie als GreenLight Endorser zu gewinnen, sie sind aber Akteure mit gewissen Endorserfunktionen.

2.3 Kontakt zur europäischen GreenLight Organisation

Um das GreenLight Programm generell besser zu verstehen und um von den bisherigen Erfahrungen bei der Einführung des Programms in den verschiedenen EU – Ländern zu profitieren wurden zwei EU GreenLight Meetings besucht (30./31. Januar 2003 in Salzburg, 30. September in Turin).

3. Ergebnisse

3.1. Allgemeine Promotionsaktivitäten

Die Beurteilung der Wirkung der allgemeinen Promotionsaktivitäten ist kaum möglich; diese Aktivitäten sind als begleitende und unterstützende Massnahmen unentbehrlich, lösen aber bei den Akteuren wenig unmittelbare Aktivitäten aus. Ein wichtiger Erfolg ist aber immerhin auf den Workshop "Lichtgipfel" im November 2002 zurückzuführen. An dieser Veranstaltung konnte der erste Kontakt zur IBAarau Elektro AG, dem ersten Endorser in der Schweiz geknüpft werden.

3.2 GreenLight Endorser

Der Stand der Verhandlungen mit Endorsern bzw. potentiellen Endorsern ist im folgenden dargestellt.

- **IBAarau Elektro AG:** Bereits zu Beginn des Jahres 2003 hat sich die IBAarau Elektro AG entschieden, als Endorser am Programm teilzunehmen. Die IBAarau Elektro AG hat seit mehreren Jahren Erfahrung mit Beleuchtungssanierungen von der Projektierung bis zu Ausführung. Auf Grund ihrer Ziele und Aktivitäten erfüllt die IBAarau Elektro AG die EU-Richtlinien für Endorser problemlos.
- **BKW-FMB AG, Bernische Kraftwerke AG:** Die BKW-AG hat in der Vorprüfung GreenLight gut geheissen und will Endorser und Partner werden. Der Antrag an die Geschäftsleitung soll im Jan. 2004 beantwortet werden.
- **EWB, Energie Wasser Bern:** Der Prozess EWB ist analog jenem der BKW.

- **IWB:** Auch die Industriellen Werke Basel unterstützen den Ansatz von GreenLight, der Antrag als Endorser ging im Dez. 2003 an die Geschäftsleitung.
- **EnAW, Energieagentur der Wirtschaft:** Die EnAW wurde für die Mitwirkung an der geplanten Fachveranstaltung „Effiziente Beleuchtung Industrie/Gewerbe“ im Feb. 04 in Zürich angefragt. Primär sollen die EnAW- Moderatoren und EnAW- Firmen über die EnAW eingeladen werden. Ziel ist die Gewinnung der EnAW- Firmen als GreenLight- Partner.
- **EnergieStadt:** Das Produkt GreenLight Schweiz wurde an der EnergieStadt- Veranstaltung vom 7.11.03 in Solothurn den Akteuren vorgestellt. Das Angebot ist auf gute Resonanz, auch in der Westschweiz, gestossen. Für Gemeinden wurde zusätzlich der Bedarf nach Vermittlung von Know-how bei Aussenbeleuchtungen angemeldet. Das Produkt „GreenLight“ wird im 2004 auf der URL EnergieStadt aufgeschaltet.
- **MINERGIE:** Über die MINERGIE-URL soll direkt auf die GreenLight- URL verlinkt werden. Zudem wurde durch GreenLight eine Auflistung von erfahrenen SIA-380/4-Anwendern initiiert.

Auf Grund der bisherigen Erfahrung kommen wir zum Schluss, dass das Finden von Endorsern erste Priorität hat. Die aktiven Endorser haben einen direkten Zugang zu den Kunden und damit zu den möglichen GreenLight- Partnern. Dadurch kann die gewünschte Breitenwirkung erzielt werden, die mit den Projektmitteln allein nicht möglich ist.

3.3 GreenLight Partner

Durch die GreenLight Partnerschaft soll das Hauptziel des Projektes erreicht werden: die Betriebe sollen innerhalb bestimmter Fristen energieeffiziente Anlagen installieren und betreiben. Die Gespräche mit möglichen Partnern haben sehr unterschiedliche Reaktionen gezeigt.

Die Vertreter der öffentlichen Hand beurteilen das Programm GreenLight eher positiv, da es in vielen Fällen den energiepolitischen Zielen entspricht und auch gegenüber der Öffentlichkeit eine Bestätigung gibt, dass damit zielkonforme Aktionen verfolgt werden.

Als erster GreenLight Partner in der Schweiz konnte im vergangenen Oktober die **Stadt Zürich** gewonnen werden. In den Grundsätzen für die Städtischen Bauten sind Anforderungen festgelegt, die die Richtlinien für GreenLight Partner erfüllen, so dass auf Grund des bisherigen Leistungsausweises der Verantwortlichen die Partnerschaft ohne Probleme vereinbart werden konnte. Das Beispiel dieser prominenten Partnerschaft wird zukünftige Verhandlungen positiv beeinflussen.

Die Industrie ist dem Programm gegenüber eher kritischer eingestellt, tendenziell will sie keine „freiwillige Verpflichtung“ eingehen sondern situativ und unabhängig entscheiden. Grundsätzlich besteht aber ein klares Interesse am Thema Beleuchtung, allerdings fehlt das Wissen über die heutigen Möglichkeiten in vielen Fällen.

Diverse Gespräche mit den in Abschnitt 2.2 aufgeführten Firmen in Bezug auf eine Partnerschaft wurden geführt und das GreenLight Angebot vorgestellt. Das Angebot ist mehrheitlich auf Interesse gestossen. Mit den potentiellen Partnern, insbesondere SBB RC (RailCity), E. Schweizer AG, und Valora KIOSK AG sollen nun situativ angepasste Dienstleistungen durch GreenLight besprochen werden.

3.4 Europäische GreenLight Organisation

Die Teilnahme an den beiden GreenLight Meetings ermöglichte es, das GreenLight Programm besser kennen zu lernen. Aus den Erfahrungsberichten aus den verschiedenen Ländern konnte gelernt werden, welche Marketingaktionen zu Erfolgen oder Misserfolgen führten.

Im Sinne eines Benchmarks ist der Ländervergleich informativ und wichtig zur Beurteilung der eigenen Leistung. Die Anfangsphase ist offenbar überall schwierig, weil die positiven Beispiele feh-

len. Bis erste Partner und Endorser gefunden werden, dauert es in der Regel mindestens ein Jahr. Häufig ist es schwierig, den Unternehmen den Nutzen der GreenLight – Partnerschaft zu erklären, im weitem befürchten sie den Zusatzaufwand für das jährliche Reporting.

Der Weg zum Erfolg führt in vielen Fällen über die Endorser: mit den beschränkten Mitteln eines National Contact Points ist es möglich, einige Endorser gut zu betreuen. Zum Teil werden die Endorser gezielt ausgebildet für den Einsatz im GreenLight Programm, zum Teil werden auch Anforderungen an die Endorser gestellt, die über das Minimum der GreenLight Richtlinien hinausgehen.

3.5. Generelle Schlussfolgerungen

Das vorliegende Projekt hatte das Ziel, den National Contact Point von GreenLight aufzubauen. Die Erfahrungen nach einem Jahr zeigen, dass wichtige Teile des Aufbaus weitgehend erreicht wurden, dass aber der Weg zu Vereinbarungen mit Endorsern und Partnern steinig ist und Zeit benötigt. Wir haben den Eindruck, dass GreenLight als Markenname ein positives Bild ausstrahlt, das auch in der Schweiz verwendet werden kann, um energieeffiziente Beleuchtung zu fördern.

Nach dieser ersten Projektphase wissen wir nun wesentlich klarer, welche Anforderungen und Wünsche bei den möglichen Partnern (=Kunden) erfüllt werden müssen und dem entsprechend können wir auch das Produkt „GreenLight“ besser definieren. Ebenfalls klarer sind nun die Rollen, Qualifikationen und Aufgaben der verschiedenen Akteure bekannt.

Aus den Erkenntnissen dieser ersten Projektphase sind die folgenden beiden Abschnitten formuliert worden. Sie bilden die Grundlage für die weiteren Arbeiten, deren Ziel es nun sein muss, Partner zu verpflichten, Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz durchzuführen.

4. Zukünftige Umsetzung in der Schweiz

Die Umsetzung des Programms GreenLight kann weitgehend als Marketing Aktion aufgefasst werden. Es ist deshalb wesentlich, dass Klarheit herrscht über die Kunden, das Produkt, die Vertriebswege und deren Akteure. Die folgende Beschreibung dieser Punkte soll als Grundlage für die weiteren Arbeiten dienen.

4.1 Partner des GreenLight Programms als Kunden

Die im GreenLight Programm gesuchten Partner können wir als unsere „Kunden“ bezeichnen. Sie sind Besitzer und/oder Betreiber von Beleuchtungsanlagen. Als Besitzer von Immobilien entscheiden sie über Investitionen in Beleuchtungsanlagen, als Betreiber von Beleuchtungsanlagen haben sie einen Einfluss auf einen energieeffizienten Betrieb.

Als Zielgruppe legt das GreenLight Programm private und öffentliche Bauherren und Betreiber von kommerzielle und öffentliche Gebäude fest. Damit sind auch die wichtigsten Gebäudekategorien weitgehend festgelegt: Produktionshallen, Bürogebäude und Verkaufsräume

Wir gehen davon aus, dass die Kunden grundsätzlich interessiert sind an einer wirtschaftlichen und ergonomisch guten Beleuchtung.

Die Hemmnisse, eine energieeffiziente Beleuchtung zu installieren und zu betreiben, liegen auf verschiedenen Ebenen:

- Es ist nicht bekannt, dass energieeffiziente Beleuchtungen gleichzeitig wirtschaftlich und ergonomisch gut sind.
- Das Einsparpotential bei den Betriebskosten für die Beleuchtung wird unterschätzt. Die Betriebskosten für die Beleuchtung sind häufig unbekannt, sie sind verglichen mit den Gesamt-

kosten eines Betriebes scheinbar gering. Massnahmen zur Kostenreduktion werden in anderen Bereichen gesucht.

- In wirtschaftlich schwierigen Zeiten hat das Thema Beleuchtung zweite Priorität, auch wenn die Einsicht in eine wirtschaftliche und energieeffiziente Beleuchtung vorhanden ist.

Zusammenfassend stellen wir fest, dass es an Informationen fehlt und dass es auch bei vorhandener Information eine spezielle Motivation und einen Anstoss braucht, um das Wissen in die Tat umzusetzen.

4.2 Das Produkt GreenLight für Partner

Das Produkt „GreenLight“ wird für die Einführung in der Schweiz wie folgt festgelegt:

4.1.1. Dienstleistungen

GreenLight kann die folgenden Dienstleistungen anbieten:

- Vermittlung an Know-how Träger: Das Know-how Netzwerk wird für die gezielte Vermittlung zwischen spezialisierten Unternehmungen und GreenLight Partner genutzt.
- Coaching "Effiziente Beleuchtungen", SIA 380/4
Strategieentwicklungen und Konkrete Projekte werden durch GreenLight begleitet.
- ERFA- Veranstaltungen, kostenlose Teilnahme
Im Rahmen bekannter Programme wie "Goldener Stecker" und S.A.F.E.- Lichtgipfel finden zu fachspezifischen Themen ERFA- Veranstaltungen statt, welche für GreenLight Partner kostenlos sind. Wünsche zu Fachthemen können eingebracht werden.
- Öffentlichkeitsarbeit
Beispiele wirtschaftlicher und effizienter Beleuchtungssanierungen werden publik gemacht zur Förderung des Umwelt-Images der GreenLight Partner.

Für einen Endorser/Partner ist ein Bearbeitungsaufwand durch GreenLight im Rahmen von rund 10 Stunden kostenlos.

4.1.2. Technik und Anwendung

Die von GreenLight abgedeckte Themen und Anwendungsbereich umfassen:

- Beleuchtungsanlagen für Produktionshallen, Büros oder Verkaufsflächen
- Lampen und Betriebsgeräte, Leuchten und Raumeinflüsse, Tageslichtnutzung und Lichtregulierung
- Die öffentliche Hand zeigt am Thema Aussenbeleuchtung grosses Interesse, so dass eine Erweiterung auf dieses Anwendungsgebiet sinnvoll ist. Dabei müssen die Kriterien einer Partnerschaft festgelegt werden, da ursprünglich das GreenLight Programm nur auf Beleuchtung in Gebäuden beschränkt war. In der Zwischenzeit sind die Städte Salzburg und Hamburg Partner von GreenLight auf Grund ihrer Aktivitäten im Bereich der Aussenbeleuchtung.

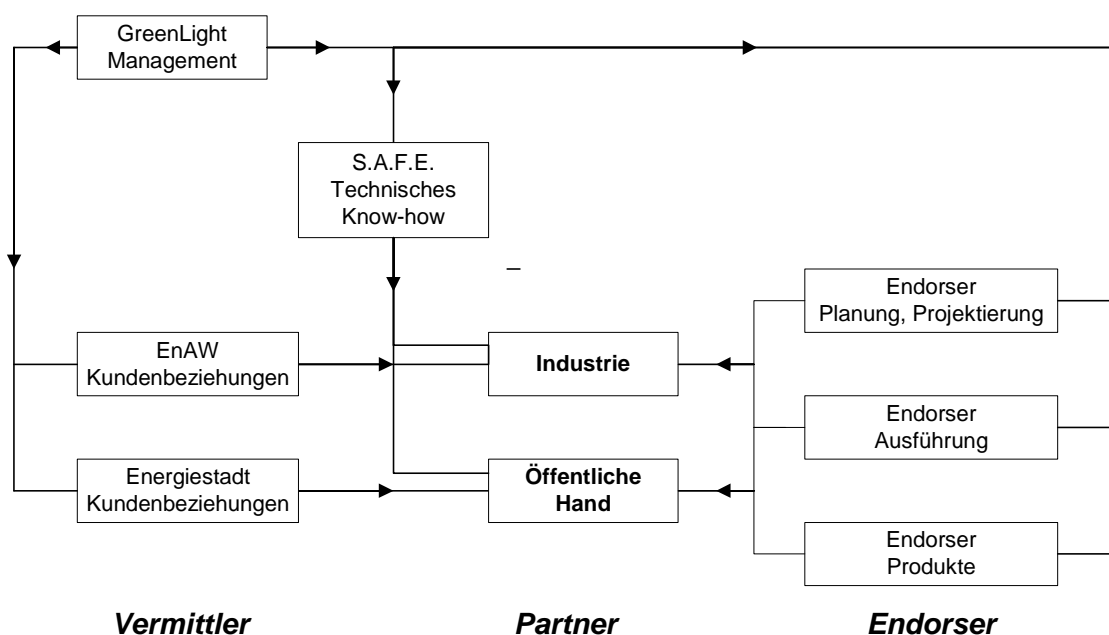
4.3 Akteure und Vertriebswege

Zur Verbesserung der Wirkung müssen die Aufgaben im GreenLight Programm entsprechend den Qualifikationen der verschiedenen Akteure zugeteilt werden. Wichtig ist dabei, dass bestehende Kontakte zu den Kunden – d.h. zu den zukünftigen Partnern - optimal ausgenutzt werden.

Da die (potentiellen) Endorser bereits bestehende Kontakte zu den zukünftigen Partnern haben, soll das Akquirieren und bearbeiten wenn möglich selbständig und direkt durch die Endorser erfolgen.

Die primäre Aufgabe von GreenLight ist das Finden und das Instruieren der Endorser. Parallel dazu führt GreenLight gemeinsame Aktionen mit Akteuren von EnergieSchweiz (EnAW, Energiestadt) durch, die auf bestimmte Kundensegmente abzielen.

Schematisch sind die Vertriebswege mit den verschiedenen Akteuren in der folgenden Abbildung dargestellt.



Die Akteure des GreenLight Programms in der Schweiz

4.4 Weiteres Vorgehen

Auf Grund der bisherigen Verhandlungen mit potentiellen Endorsern erwarten wir den Abschluss von mehreren Vereinbarungen im nächsten Quartal. Das Abschliessen dieser Vereinbarung hat erste Priorität, da über die Endorser am effizientesten der Kontakt zu möglichen Partnern gefunden werden kann.

Parallel dazu und als unterstützende Massnahme ist die Fachtagung zum Thema Beleuchtung in Industrie und Verwaltung im Februar 2004 zu sehen. Wir rechnen damit, dass wir diese Tagung gemeinsam mit der EnAW durchführen können. Wir erwarten, dass dadurch verschiedene Firmen zur Verbesserung der Beleuchtung motiviert werden können (was das eigentliche Ziel ist), und dass möglicherweise einzelne Firmen auch GreenLight Partner werden. In einer spätern Phase soll auch die Durchführung einer Veranstaltung zum Thema Beleuchtung von Verkaufsflächen geprüft werden.

Im Weiteren ist ein konkretes Vorgehensprogramm mit Energiestadt festzulegen, um im öffentlichen Bereich weitere Partner zu finden. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Aussenbeleuchtung. Eine weitere Fachtagung zu diesem Thema dürfte auf Interesse stossen.

Nach wie vor wird es wichtig sein, dass GreenLight die Aktivitäten bei den einzelnen potentiellen Partnern gemeinsam mit den Endorsern unterstützt und fördert. Als weitere Endorser kommen Firmen wie Regent oder Zumtobel in Frage so wie die Verbände FVB, Fachverband der Beleuch-

tungsindustrie und SLG, Schweizer Licht Gesellschaft. Als Vermittler aus dem Programm EnergieSchweiz muss eine mögliche Zusammenarbeit mit Energho geprüft werden. Neben den bereits oben erwähnten potentiellen Partnern kann in einer späteren Phase auch die Partnerschaft zu BBL, Bundesamt für Bauten und Logistik, Post und weiteren Kantonale und Städtische Hochbauämter gesucht werden.

Selbstverständlich werden flankierende Massnahmen wie Publikationen, Referate und Website weitergeführt. Die wird zunehmend interessanter werden, da durch neue Partner und Endorser über erfolgreiche Projekte berichtet werden kann.

5. Einspar-Möglichkeiten und -Potenziale

Die von der GreenLight Leitung der EU berichteten jährlichen Einsparungen bei den gegenwärtig 108 Partnern belaufen sich auf 29'000 MWh/a. Pro Partner ergibt das eine Einsparung von 269 MWh/a (7). Wenn wir diese Zahlen vergleichen mit den Angaben der Stadt Zürich und der IBAarau Elektro AG erscheinen sie sehr hoch.

Die Stadt Zürich spart gemäss einem internen Bericht jährlich 133 MWh/a auf Grund der bisherigen Verbesserungen der Beleuchtung in 15 Objekten (8). Die IBAarau Elektro AG hat an 10 sanierten Beleuchtungsanlagen in der Industrie eine jährliche Gesamteinsparung von rund 900 MWh/a nachgewiesen, pro Fall ergibt das 90 MWh/a (3).

Auf Grund dieser Angaben rechnen wir pro Partner mit einem durchschnittlichen Einsparpotential von etwa 100 MWh/a. Wenn wir bei Beleuchtungsanlagen eine Lebensdauer von 15 Jahren annehmen, resultiert damit eine Einsparung von 1'500 MWh.

Dank dem Reportingsystem, das Bestandteil des Programms GreenLight ist, werden wir wissen, was bei den Partnern tatsächlich realisiert wird und welche Einsparungen beim Stromverbrauch für die Beleuchtung erreicht werden. Dadurch wird eine Wirkungsanalyse mit relativ geringem Aufwand durchführbar werden. Wenn es GreenLight gelingt, einige Partner tatsächlich zu Verbesserungen der Beleuchtung zu motivieren, wird sich der Projektaufwand lohnen.

6. Publikationsverzeichnis und Quellen

(1) Nipkow, J., Schneiter, P.: GreenLight – Energieeffizienz in der Beleuchtung. SEV – Bulletin 23/2002, S. 23 bis 26

(2) GreenLight. Faktor Licht 4/ 2003, S. 30, Faktor Verlag, Zürich

(3) Bianchi, M. Energie und Betriebskosten sparen mit der richtigen Beleuchtung? Elektrorevue Nr. 23/2003, S. 28 bis 30

(4) Bianchi, M. Energie und Betriebskosten sparen mit der richtigen Beleuchtung? VSE-Bulletin 22/2003, S. 33 bis 35

(5) Humm Othmar. Greenlight bringt besseres Licht. Faktor Architektur Technik Energie. 3/2003, S. 29, Faktor Verlag, Zürich.

(6) (Geplant: Bianchi Mario. Industrieflash 12/2003 oder 1/2004)

(7) Bertoldi, P., interne Mitteilung an die NCP von GreenLight, Mai, 2003

(8) Gasser, S. Beleuchtungsplanung in der Stadt Zürich. Interner Bericht. März, 2003