

Ein kurzes Gespräch mit Dr. Ruedi Meier (Präsident) und Dr. Frank Kalvelage (Geschäftsleiter) des energie-cluster.ch

Der Verein energie-cluster.ch bietet diverse Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz und erneuerbare Energien an. Die Technologievermittlung initiiert Innovationen, Forschungs- & Entwicklungsprojekte und begleitet Projekte nach Bedarf. Zu den Dienstleistungen gehören zudem zahlreiche Informations- & Networkingveranstaltungen sowie Weiterbildungskurse, beispielsweise in den Bereichen Planung/Rendite, Energieeffizienz, Wärmedämmung und Energieerzeugung. Der energie-cluster.ch ist auch international ausgerichtet und arbeitet zur Exportförderung mit zahlreichen Institutionen zusammen, wie z.B. Switzerland Global Enterprise und Cleantech Switzerland.

be-advanced pflegt eine enge Zusammenarbeit mit dem energie-cluster.ch, um die Rahmenbedingungen für KMU und Jungfirmen im Cleantech- und Energiebereich nachhaltig auszubauen. Dr. Ruedi Meier (Präsident) und Dr. Frank Kalvelage (Geschäftsleiter) im Gespräch mit be-advanced, der Innovationsagentur des Kantons Bern.

Der energie-cluster.ch engagiert sich für eine nachhaltige Energiezukunft in der Schweiz. Können Sie kurz sagen, weshalb und wie der Verein zustande gekommen ist und 2004 gegründet wurde?

RM u/o FK: Der Verein bezweckt entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Energiebereich Innovationen zu fördern, die Wertschöpfung zu steigern und Arbeitsplätze zu schaffen. Der energie-cluster.ch soll als Katalysator, Mutmacher und Moderator im Prozess Forschung – Entwicklung – Markt wirken.

Worin unterscheiden sich die Dienstleistungen des energie-clusters.ch bezüglich der Zusammenarbeit mit KMU und Startups?

RM u/o FK: Die Dienstleistungen unterscheiden sich nicht wesentlich. Ziel ist es, den Firmen Dienstleistungen anzubieten, die helfen, ihre Innovationen in den Markt zu bringen, sie mit möglichen Kunden und Partnern zu verbinden und den ausführenden Firmen kreative, innovative Produkte und Lösungen vorzustellen.

Nehmen wir an, ich bin ein KMU und benötige Hilfe beim Verkauf und der Distribution meiner Holzpellet-Heizungsanlagen. Kann ich mich dann bei Ihnen melden und wenn ja, was würden Sie mir empfehlen, als nächste Schritte zu unternehmen?

RM u/o FK: Ja, das sollen sie. Wir haben viele solcher Anfragen und haben auch schon genau solche Firmen betreut. Die Anfrage schauen wir uns individuell an und überlegen wie wir am besten helfen können. Beispielsweise können wir bei der Vermarktung helfen durch Bekanntmachung in unserem Newsletter oder an einem spezifischen Event zu dem Thema (Stichwort türöffner-events). Des Weiteren bieten wir die Möglichkeit einer Teilnahme an Kursen und Veranstaltungen als Gold- oder Silbersponsor an, bei welchen Unternehmen mit einer Tischmesse präsent sein oder gar referieren können. Wenn es mehr um die fachliche Unterstützung geht, bieten sich unsere Innovationsgruppen (IG) an. Wir decken diverse Themen ab.

Bietet Ihr Verein auch Businesscoaching an (bspw. Unterstützung bei der Implementierung einer neuen Sales-Strategie) oder sehen Sie sich mehr als Informationsplattform und Vermittler zwischen den einzelnen Akteuren in der Energiebranche mittels interdisziplinärer Matchmaking-Events und Weiterbildungskursen?

RM u/o FK: Businesscoaching bieten wir schwerpunktmässig im Rahmen des Cleantech Competence Centers Bern (ctcc Bern) an. Hier coachen unsere Technologievermittler und betreuen Projekte die dann von den Unternehmen weitergeführt werden.

Wie hat sich Ihrer Meinung nach seit der Gründung des Vereins das Schweizer Ecosystem für Unternehmen im Energiebereich gewandelt?

RM u/o FK: Das Ecosystem hat sich definitiv gewandelt. Unternehmen auf allen Ebenen haben gelernt, dass man mit innovativen, CO2 einsparenden Themen Geld verdienen kann. Diese rechnen sich wirtschaftlich. Wer hätte vor 12 Jahren gedacht, dass ein Plusenergie-Gebäude (Gebäude was über das Jahr gerechnet mehr Energie produziert als das es verbraucht) möglich ist und zudem noch wirtschaftlicher ist als mit der herkömmlichen Bauweise. Mit Innovationen - gerade bei KMUs - haben hier in den letzten 12 Jahren viel bewirkt.

Wo sehen Sie momentan die grössten Herausforderungen für Unternehmen im Energiebereich? Liegen diese mehrheitlich der momentanen Schweizer Energiepolitik zugrunde oder doch eher dem Markt bzw. dem Konsumverhalten des Endverbrauchers?

RM u/o FK: Die grössten Herausforderungen sind die Unsicherheiten über den Einfluss der Digitalisierung auf das Geschäft jedes KMUs, da diese sich verschieden stark auswirken wird. Neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich, alte werden teilweise obsolet. Die Frankenstärke und der Import ausländischer Produkte ist sicherlich ein Thema. Die grösste Unsicherheit wäre aber ein „Nein“ zum Energiegesetz. Es müsste wieder bei null begonnen werden.

Bei welchen dieser Herausforderungen sehen Sie momentan den dringendsten Handlungsbedarf, damit Sie die Energiestrategie 2050 des Bundes optimal unterstützen können und nachhaltige Resultate für die Schweiz und die Unternehmen erzielt werden?

RM u/o FK: Das „Ja“ zum Energiegesetz und die damit verbundene Planungssicherheit. Des Weiteren die Unterstützung von Innovationen zum Thema Energieeffizienz, Energieproduktion und Energiespeicherung. Innovationen sind das effektivste Mittel Arbeitsplätze in der Schweiz zu halten.

Angesichts der Entwicklungen im Ecosystem: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Energielandschaft in der Schweiz in den nächsten fünf bis 10 Jahren weiterentwickeln - wo denken Sie wird ein Umdenken noch stärker stattfinden: bei den Unternehmen oder den Konsumenten?

RM u/o FK: Digitalisierung wird auf allen Bereichen zunehmen, Smarte Themen werden dominieren wie Smart Grid, Smart Loading, Smart Living, Smart City. Die IT wird komplexere, individuelle kleine Systeme steuern und regeln bis runter auf den einzelnen Endbenutzer und seine Bedürfnisse.

Das Thema Digitalisierung ist zurzeit in aller Munde und für die Geschäftsentwicklung vieler Unternehmen nicht zu unterschätzen. Wo sehen Sie das Potenzial für Ihre Kunden im Zusammenhang mit den erneuerbaren Energien?

RM u/o FK: Digitalisierung wird die Unternehmen auf verschiedenen Ebenen verändern. Zum einen werden sich interne Arbeitsabläufe anpassen, zum Beispiel in der Logistik, Produktion etc., zum anderen bei den Produkten und Dienstleistungen. Produkte werden zukünftig immer mehr vernetzt und die Planung durch BIM (Building Information Modeling) und Umsetzung durch Bauen 4.0 (Industrialisierung / Standardisierung im Bau) veränderte Arbeitsweisen begünstigen.

Welchen Ratschlag möchten Sie KMU und Jungunternehmen bezüglich Digitalisierung mit auf den Weg geben?

RM u/o FK: Nutzt die Chancen, die sich ergeben. Die Schweiz bietet hier durch ihre gute Infrastruktur und hohen Baustandards sehr gute Rahmenbedingungen, gute Universitäten und eine Vielzahl von innovativen KMUs.

Zum Schluss - aus Neugierde: Welche Anstrengungen unternehmen Sie privat hinsichtlich erneuerbarer Energien? Wohnen Sie beispielsweise in einem Minergie-Haus oder haben Solarpanels auf Ihrem Dach installiert?

RM u/o FK: Wir verfügen über Solaranlagen, die mehr als der eigene Verbrauch produzieren. Zudem soll ein Plusenergie-Gebäude erstellt werden. Ruedi Meier, der Präsident, ist seit Jahrzehnten zu Fuss, per Velo und ÖV unterwegs.

Vielen Dank für das Gespräch und die Einblicke.

(Das Interview wurde in schriftlicher Form durchgeführt.)