

A close-up, black and white photograph of a human eye. The eye is looking slightly to the right. The iris is a vibrant green color, contrasting with the black and white background of the face and eyelashes. The eyelashes are long and dark. The skin around the eye is visible, showing fine lines and texture.

Energieeffizienz als Geschäftsmodell

Berlin, 18. September 2014

Sebastian Kotzwander

GRÜNSPAR 
GREEN SMART SOLUTIONS

Statement	3
Ausschreibungsmodell	6
Beispiel für eine Innovationsausschreibung	8
Kontakt	12

Die Studie beschreibt das marktorientierte Integrationsmodell für Artikel 7 der europäischen Energieeffizienzrichtlinie und gibt klare Impulse in welche Richtung die gesetzlichen Maßnahmen laut Agora gehen sollten. Es ist wichtig, dass sowohl Endverbraucher als auch Industrieunternehmen für das Thema Energieeffizienz sensibilisiert werden, damit der Energiebedarf sinkt. Denn es ist immer noch besser weniger Strom als Strom aus erneuerbaren Energien zu verbrauchen.

Das Unternehmen Grünspär hat sich von Beginn an auf energieeffiziente und ressourcenschonende Produkte spezialisiert, um diese einem möglichst breitem Markt zugänglich zu machen. Gerade in den Bereichen Strom sparen, Heizkosten senken und Warmwasser sparen besteht ein riesiges Potenzial, das u. a. in deutschen Haushalten noch nicht ansatzweise ausgeschöpft wird.

Dass die Energiewirtschaft an dem Thema Energieeffizienz Interesse zeigt, unterstreichen die >100 Energieversorgungsunternehmen, für die Grünspär bereits online Energieeffizienz-Plattformen als Dienstleister betreibt. Es handelt sich um eine Plattform mit der die Energieversorger ihre Privat- und Gewerbekunden erreichen und auf die vielen Vorteile von energiesparenden Produkten hinweisen können.

Im Integrationsmodell wird von der lang diskutierten Verpflichtung der Energieversorger abgesehen. Der Vorschlag von Agora, auf ein Energieeffizienzverpflichtungssystem zu verzichten und u.a. in Form eines Ausschreibungsmodells auf weitere strategische Maßnahmen zur Erreichung der Ziele zu setzen, sehe ich dennoch als Erfolg versprechend an. Wenn Fördergelder für diesen Bereich realisiert würden, könnten mit Hilfe von Energieversorgungs- oder anderen Partnerunternehmen sehr viele energieeffiziente Produkte in den Markt gebracht werden.

Die Finanzierung, über die KWK-Umlage oder über ein weiterentwickeltes KWK-Gesetz zu einem Gesetz für Stromeffizienz, erscheint gangbar, um die wichtige Planungssicherheit bei der jährlichen Budgetierung zu erhalten.

Wir brauchen eine Einigung. Schon am 5. Dezember 2013 sollte eine verpflichtete Partei gemeldet werden. Und auch bei der Meldung im Juni 2014 fehlten die geforderten Konkretisierung zur Umsetzung der Richtlinie. Die vorliegende Studie bietet einen konstruktiven Kompromiss, der für viele der Beteiligten eine gute Lösung darstellt.

Damit das Integrationsmodell für Unternehmen in diesem Bereich ein attraktives Geschäftsfeld werden kann, müssten aus der Sicht der Unternehmenspraxis einige Rahmenbedingungen erfüllt sein. Vorherrschendes Ziel muss es nun sein die Anforderungen umzusetzen, so dass Deutschland zeitnah zu einer Entscheidung gelangt, um die auch schon in 2014 notwendigen Energieeinsparungen noch rechtzeitig erbringen zu können.

Im weiteren Verlauf greife ich die Ausschreibungen als Maßnahmen zum Integrationsmodell auf und verdeutliche diese zur Konkretisierung an einem Beispiel.

Ein Ausschreibungsmodell zu etablieren mit dem die Wirtschaft gefördert wird, Endkunden steuerlich nicht weiter belastet werden und energieeffiziente und ressourcenschonende Lösungen in den Markt getragen werden, ist vielversprechend.

Vorteile überwiegen:

- Gezielte Förderung der Wirtschaft
- Deutliche Einsparungen durch energieeffiziente Produkte → Kalkulierbar!
- Gewährleistung des Mindest-Einsparziel für Deutschland
- Wettbewerbsdruck führt zu kostengünstigen und innovativen Lösungen
- Skalierbares Ausschreibungssystem, das auch kleine Unternehmen anspricht

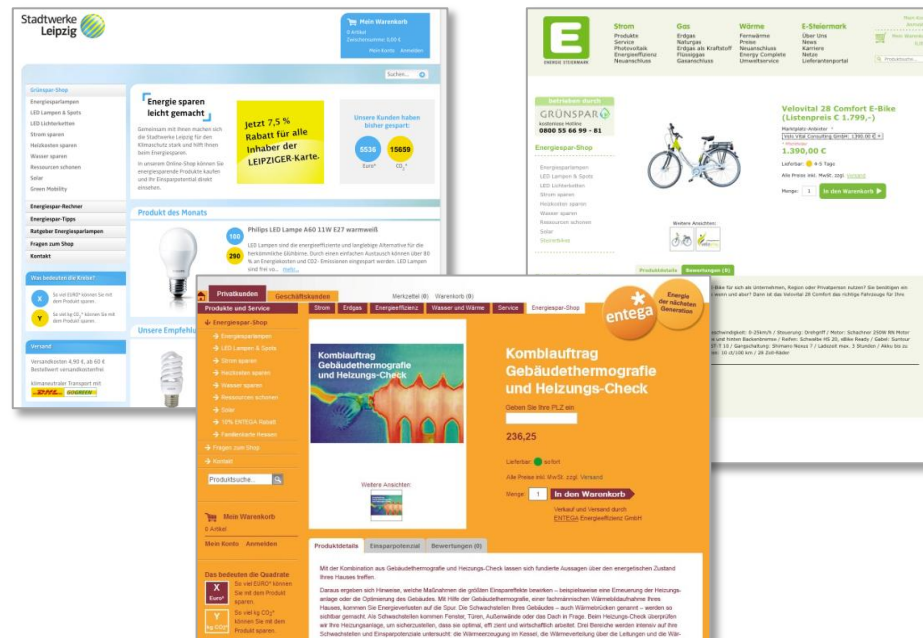
Wie ein Unternehmen wie Grünspär davon profitieren könnte:

- Grünspär kombiniert einen verhaltens- und produktorientierten Ansatz
- Markthemmnisse und Marktversagen werden dadurch reduziert
- Grünspär ist professioneller Akteur, um Endkunden bei der Umsetzung von Effizienz zu begleiten:
 - Mit umfangreichen Portfolio für Einsparprodukte
 - Mit Informationen zur Sensibilisierung
 - Als Partner zur Realisierung von Projekten, z.B. mit regionalen Energieversorgern

Beispiel für eine wettbewerbliche Ausschreibung:

- 50.000 Kühlschränke (Energieeffizienzklasse A+++) sollen zusätzlich deutschlandweit an die Haushalte getragen werden.
- Maßnahme wird wettbewerblich vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ausgeschrieben
- Grünspär erhält den Zuschlag, da Grünspär den geringsten Förderbeitrag pro eingesparter Kilowattstunde benötigt.
 - Produkt- und Verhaltensorientierter Ansatz sichert hohe Kosteneffizienz

- Es werden Partner (z.B. Stadtwerke) gesucht, die sich beteiligen
 - Grünspär besitzt Kontakte zu Energieversorgungsunternehmen
- Stadtwerke definieren Beitrag zum Gesamtziel (Anzahl Produkte o. eingesparte KWh)
- Inhalt der Ausschreibung wird dann über die Plattform der Stadtwerke beworben



- Zur besseren Vermarktung der ausgeschriebenen Kühlschränke können zusätzlich Gutschein-Kampagnen gestartet oder besondere Verträge mit den Kunden abgeschlossen werden



Beispiel: Gutschein und Preisanpassungsschreiben (Modellstadtwerke)

- Grünspär übernimmt die komplette Abwicklung

KONTAKT

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

GRÜNSPAR 

SEBASTIAN KOTZWANDER

Gründer & Geschäftsführer

s.kotzwander@gruenspar.de

T: +49 251 – 14 98 90 10

F: +49 251 – 39 52 35 67

