

Erneuerbare Energien und Energieeffizienz: Spitzenplätze für das EWB

Seit fünf Jahren analysiert das Bundesamt für Energie (BFE) die Massnahmen der Energieversorger für die Förderung erneuerbarer Energien und die Steigerung der Energieeffizienz. Letztes Jahr haben 100 Stromlieferanten aus der ganzen Schweiz teilgenommen. Das Elektrizitäts- und Wasserwerk Buchs (EWB) erreichte Spitzenplätze: Rang 4 unter den kleineren und Rang 13 unter allen 100 Versorgern.

Mehr als die Hälfte der analysierten Energieversorger zählen zu den kleineren Stromlieferanten. Umso wertvoller ist der vierte Rang des EWB in dieser Kategorie. Das Ergebnis beweist, wie stark unser EWB schon den Anteil an erneuerbaren Energien in seinem Strommix ausgebaut und die Energieeffizienz im ganzen Netz verbessert hat. Im Vergleich zu anderen kleineren Energieversorgern ist das EWB bei der Umsetzung der Energiestrategie 2050 des Bundesrats schon weit, aber noch längst nicht am Ziel.

Üsers Engagement zahlt sich aus und verpflichtet

«Natürlich sind wir stolz auf unsere Spitzenresultate im BFE-Benchmarking 2020», sagt Hans-Peter Lippuner, Leiter Energiewirtschaft, «sie beweisen uns und unseren Kundinnen und Kunden, dass wir auf dem richtigen Weg sind.» Auch die Buchserinnen und Buchser dürfen stolz sein auf ihr EWB – und auf sich selber. Ohne ihre starke und breite Unterstützung könnte das EWB die Ziele aus der Energiestrategie 2050 gar nicht so schnell umsetzen.

In Buchs ist beispielsweise ein Fünftel aller Stromanschlüsse schon mit einem intelligenten Smart-Meter-Zähler ausgerüstet. Das freut die Verantwortlichen, verpflichtet sie aber auch, ih-



Photovoltaikanlage des EWB: Gewinnung von Solarstrom im Aufwärtstrend

ren Weg weiterzugehen: «Wir haben unsere Strategie konsequent darauf ausgerichtet, die Energieziele 2050 des Bundes zu erreichen», erklärt Hans-Peter Lippuner, «unsere Richtung stimmt, aber es gibt noch sehr viel zu tun – das erwarten alle Einwohnerinnen und Einwohner von uns.»

Üsers Engagement verbindet Buchserinnen und Buchser

Besonders gut hat das EWB in den für unsere Zukunft wichtigen Bereichen «Energiedienstleistungen», «Produktion» und «Lieferung erneuerbarer Energien» abgeschnitten. Das ist kein Zufall. Alle Stromproduktionsanlagen

sind naturemade-basic- oder naturemade-star-zertifiziert und gewinnen Strom aus Wasserkraft und Solarenergie. Ausserdem empfehlen, installieren und erklären die EWB-Fachleute ihren Kundinnen und Kunden Smart-Home-Lösungen oder Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Die Buchserinnen und Buchser sind überdurchschnittlich offen für stromsparende Massnahmen.

Üsers Engagement für unsere Kinder und Enkelkinder

Der Bundesrat will mit der Energiestrategie 2050 die Stromproduktion aus erneuerbaren Energien erhöhen,

schrittweise aus der Kernenergie aussteigen und unsere Versorgungssicherheit stärken. So können wir Ressourcen schonen, die Umwelt schützen und unseren Kindern und Enkelkindern eine lebenswerte Welt hinterlassen.

Ein Eckpunkt der Strategie ist die effizientere Nutzung von Energie:

- Energetische Sanierungen von Gebäuden werden gezielt finanziell gefördert.
- Alle Autos, auch Last- und Lieferwagen, müssen ihren CO₂-Ausstoss senken.
- Technologien, die den Stromverbrauch von Unternehmen senken, werden gefördert.

Ein anderer Eckpunkt ist der Ausbau der erneuerbaren Energien:

- Erdwärme, Biomasse, Wind- und Sonnenenergie werden stärker subventioniert.
- Kleine und grosse Photovoltaikanlagen werden mit Einmalvergütungen gefördert.
- Grosswasserkraftwerke werden subventioniert, auch bestehende (aber nur fünf Jahre).

EWB

Kurz und bündig

- 100 Energieversorger aus der Deutschschweiz (78), Westschweiz (13) und dem Tessin (9) wurden analysiert.
- Platz 4 für das EWB unter den kleineren Versorgern.
- Platz 13 für das EWB unter allen 100 Versorgern.
- Spitzennoten für «Energiedienstleistungen», «Produktion» und «Lieferung erneuerbarer Energien»

Das EWB engagiert sich für die Energiewende

Markus Schommer ist der Direktor des Elektrizitäts- und Wasserwerks der Stadt Buchs. Im Interview spricht er über die Energiewende, die Auswirkungen von Corona sowie die Zukunft des EWB.

Die Coronapandemie und die damit erfolgte Umstellung auf Homeoffice hat den Bereich Kommunikation im vergangenen Jahr bestimmt arg gefordert. Wie haben Sie es mit Rii Seez Net geschafft, dass es zu keinen nennenswerten Zwischenfällen kam?

Markus Schommer, Direktor EWB: Die Nutzung der Telefonie und des Internets ist bei der ersten Welle wegen Homeoffice explodiert. Wir haben zusätzliche Bandbreiten freigeschaltet, damit alle Dienste stets im gewohnten Umfang genutzt werden konnten. Unsere Kundschaft durfte zu jeder Zeit auf das stabile Netz und die gute Arbeit unserer Mitarbeitenden zählen. Zudem standen und stehen wir in dieser ausserordentlichen Zeit unseren Kundinnen und Kunden mit Rat und einfachen Lösungen zur Seite. Ich denke, für viele zeigt sich hier der Vorteil, dass sie auf die Kommunikationsdienste eines regionalen Anbieters vertrauen.

Wie zufrieden sind Sie generell mit dem Geschäftsverlauf 2020?

Trotz der widrigen Umstände mussten wir keine Kündigungen aussprechen oder Kurzarbeit einführen. Generell haben Industrie- und Gewerbebetriebe wesentlich weniger Strom bezogen. Dafür ist der Bezug bei den Privathaushalten leicht gestiegen. Gelitten



EWB-Direktor Markus Schommer im Interview mit Buchsaktuell

unter der Coronakrise haben vor allem die Elektroinstallationen. Einerseits wegen der Verunsicherung der Kundschaft, andererseits wegen der getroffenen Vorsichtsmassnahmen.

Ein noch zentraleres Thema als Corona dürfte bei Ihnen die Energiewende sein.

Definitiv. Wir müssen unseren Eigenversorgungsgrad weiter erhöhen. Energie wird künftig noch dezentraler produziert als heute. Die grosse Chan-

ce sehen wir in der Sonnenenergie. Entsprechend haben wir die Kampagne «üseri Sunnechraft» lanciert. Mit dieser Dienstleistung bietet das EWB einen unkomplizierten Rundum-Service, der von Experten begleitet wird. Er erstreckt sich von der Offert-erstellung bis zum täglichen Betrieb der Solaranlage. In anderen Bereichen sehen wir weniger Entwicklungsmöglichkeiten. Gemäss meiner Einschätzung ist die Wasserkraft aus aktueller Sicht ausgeschöpft. Eine zusätzliche Technologie wären Windkraftwerke. Diese finden bei der Bevölkerung in unserer Region erfahrungsgemäss jedoch keine breite Akzeptanz.

Die gewonnene Energie zu speichern, damit sie genutzt werden kann, wenn sie gebraucht wird, scheint aktuell eine der grössten Herausforderungen zu sein.

Im Kleinen nicht. Wer eine Photovoltaikanlage hat, kann tagsüber sein E-Fahrzeug aufladen, Warmwasser produzieren und die restliche Energie in einer eigenen Batterie speichern. Zugegeben, eine noch relativ teure Angelegenheit. Gemeinsame Speicherbatterien für ein ganzes Quartier lässt aktuell die Strommarktregulierung nicht zu. Wer weiss, vielleicht wird sich dies bezüglich einmal etwas ändern.

Wäre die Power-to-Gas-Technologie allenfalls eine Lösung?

Die Energie aus Solaranlagen und Wasserkraftwerken muss ins Gesamtsystem integriert werden. Dafür braucht es ein Speichermedium. Die Power-to-Gas-Technologie könnte eine Lösung sein. Damit könnte ungenutzter Strom in Form von Methan oder Wasserstoff bei Bedarf über Monate gespeichert werden. Rund um Wasserstoff ist aktuell ein Hype spürbar. Am Schluss wird sich die Frage



stellen, ob ein solches Geschäftsmodell finanziell tragbar ist. Zusammen mit Partnern im Ver- und Entsorgungsbereich wäre allenfalls eine solche Lösung auch in unserem Einzugsgebiet denkbar.

Zurück zum Bereich Kommunikation: Was wird sich hier in den nächsten Monaten bewegen?

Der Markt rund um Internet, TV und Telefonie ist stark umkämpft. Entsprechend sinken die Margen. Am Markt tut sich generell viel. Die Fernsehrechte werden beispielsweise aktuell verhandelt. Um unsere Position weiter auszubauen, setzen wir vermehrt auf unsere IT-Infrastruktur und -Dienste, damit die Kundinnen und Kunden bequem und zu jeder Tages- und Nachtzeit ihr Abo den Bedürfnissen entsprechend anpassen können. Dabei darf allerdings der direkte Kundenkontakt nicht verloren gehen. Uns ist es wichtig, die Nähe zu Kundinnen und Kunden zu behalten. Wir haben nämlich immer noch eine breite Kundschaft, welche den direkten Austausch und die Nähe besonders schätzt.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung beim EWB in Bezug auf den Kundenservice generell?

Eine immer grössere. In der ganzen Energiebranche ist die Digitalisierung sehr wichtig. Wir werden daher unsere Angebote vermehrt digital und intelligent zugänglich machen. Damit werden wir einerseits für unsere Kundschaft als Partner noch attraktiver, andererseits positioniert sich so das EWB auch als attraktiver und innovativer Arbeitgeber in der Region.

Wie sehen Sie die Zukunft des EWB?

Herausfordernd positiv. Ich bin überzeugt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Zudem bin ich zuversichtlich, dass wir spannende Arbeitsplätze für engagierte Leute bieten, die gut ausgebildet sind. Übrigens: Unseren Berufsnachwuchs bilden wir grösstenteils selbst aus. Bei uns können acht verschiedene Lehrberufe erlernt werden. Unsere Zukunft steckt im Nachwuchs. Entsprechend investieren wir in die Zukunft!

Interview: Jessica Remele