

Intelligente Gebäudeautomation

«Die Energiewende stoppen ist unmöglich»

Jürg Grossen, Elektroplaner und Nationalrat aus Frutigen, sieht in der Energiestrategie eine grosse Chance für das Elektrogewerbe. Dank seiner Fachkompetenz gelingt es ihm, die Ratskollegen für die Gebäudeautomation zu sensibilisieren. Bei Grossen arbeitet unter anderem der amtierende Weltmeister der Elektroinstallateure, was ihn ordentlich fordert.

Herr Grossen, die Energiestrategie ist für das Elektrogewerbe eine grosse Chance. Teilen Sie diese Ansicht?

Jürg Grossen: Vorsichtshalber muss ich anfügen, dass die Energiestrategie 2050 des Bundesrates noch nicht unter Dach und Fach ist. Doch ungeachtet, wie die Politik entschieden wird, bin ich der Ansicht, dass vielmehr die Wirtschaft und grundsätzlich der Trend der Zeit die Treiber sind, die schlussendlich diese Wende veranlassen. Die Politik kann begleiten, bremsen oder beschleunigen. Aber die Energiewende stoppen, das halte ich für unmöglich.

Dann nochmals die Frage: Hat das Elektrogewerbe diese Chance erkannt?

Ich bin überzeugt, dass viele jüngere Kräfte, aber auch viele innovative ältere, daran glauben, dass die Energiestrategie eine gute Sache für unser Gewerbe ist. Bei der konkreten Umsetzung geht es schlussendlich um Energieeffizienz und Gebäudeautomation, zwei Kernkompetenzen der Elektrobranche. Das ist unsere Chance, und es muss uns gelingen, diese Botschaft ins Bewusstsein der Leute zu bringen.

Der Zug ist angestossen, die Politik setzt die Rahmenbedingungen. Schaffen es die Unternehmen, die Kunden von den neuen Lösungsmöglichkeiten zu überzeugen?

Das ist die grosse Herausforderung. Wie überall gibt es Skeptiker,

«Ein Elektroboiler ist übrigens ein hervorragender Speicher elektrischer Energie»

und auch die braucht es. Wir müssen aber auf die positiv eingestellten Kräfte setzen, diese sind in der Überzahl, davon bin ich überzeugt.

In Ihren Geschäftsräumen setzen Sie konsequent auf Energieeffizienz und verbrauchen gegenüber einem

konventionellen Bürogebäude 80 Prozent weniger Strom und 70 Prozent weniger Wärmeenergie. Hilft Ihnen das bei der Akquisition?

Bedingt. Die Sicht der Kunden ist von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Die meisten Leute begreifen die Thematik, einige wenden dann aber ein, es koste zu viel. Natürlich ist die Anfangsinvestition etwas höher als bei einer konventionellen Lösung. Doch berücksichtigt man, dass ein Gebäude während der Nutzungsdauer ein Vielfaches seiner Baukosten verschlingt, zahlt sich das Investieren in energieeffiziente Massnahmen bei wei-



Jürg Grossen (rechts) und Peter Buchs vor dem energieeffizienten Firmengebäude. (Bild: S. Marthaler)