



ELEKTROBRANCHE, GESAMTHEITLICHE
BETRACHTUNG

Der Mehrwert liegt auf der Hand

Solar ist viel mehr als PV. Es gilt, das Potenzial der Vernetzung mit in die Waagschale zu werfen, denn damit kann unsere Branche punkten.



«Unsere Branche darf das jetzt nicht aus der Hand geben.»

René Emmenegger

Wie viel Zeit haben wir noch?

Eines müssen wir gleich zu Beginn klarstellen: Die Elektroinstallationsfirmen haben nicht mehr lange Zeit, sich auf das Thema PV einzulassen. Warum? Weil spätestens, wenn Autohändler in der Schweiz Solarfirmen aufkaufen und ihre Dienstleistungen auch im Bereich Ladeinfrastruktur ausbauen, jedem klar sein sollte, dass PV ein Trendthema beziehungsweise ein sehr lukratives Betätigungsfeld ist.

Unser Vorteil

Und warum ist Solar mehr als PV? Die im Lead aufgestellte Behauptung lässt sich einfach begründen: Die solare Stromgewinnung auf einem Gebäude ergibt heute Sinn. Klar, es muss nicht jedes Gebäude sein, und wir brauchen auch keine künstlichen Zwänge, zumindest jetzt nicht, wo wir alle realisieren sollten, dass sich etwas ändern muss. Aber darum geht es in diesem Artikel gar nicht, denn diese beiden Punkte spielen für die gesamtheitliche Betrachtung, zumindest auf technischer Ebene und in Bezug auf den Mehrwert, gar keine Rolle.

Der gesamtheitliche Ansatz der Elektrobranche

Es geht vielmehr darum, aus dem auf dem eigenen Dach erzeugten Strom das Maximum für das Gebäude herauszuholen. Und genau da liegt die Stärke der Elektrobranche. Wir haben die Kompetenz und die Möglichkeiten, alle Gerätschaften

wie Wärmepumpe, Energiespeicher, Ladestation, Smart-Home-System und vieles mehr in einem Gebäude so intelligent zu vernetzen, dass die selbstgewonnene Energie optimal verteilt werden kann. Die Nutzerinnen und Nutzer sollten davon wenig mitbekommen, aber das gute Gefühl haben, möglichst immer den eigenen Strom zu verbrauchen. Der Elektriker wird zum Solarmanager. Kann das jemand anderes in der Branche in dieser Tiefe bzw. in dieser Ausprägung? Ich kenne keinen, 1:0 für uns.

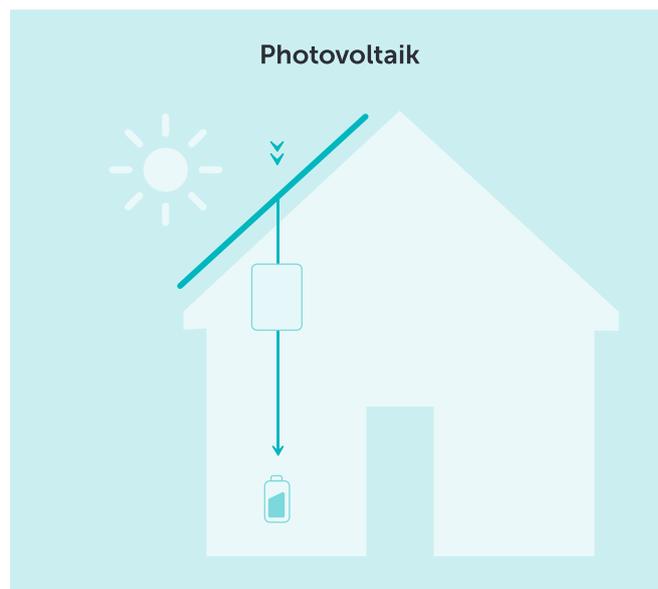
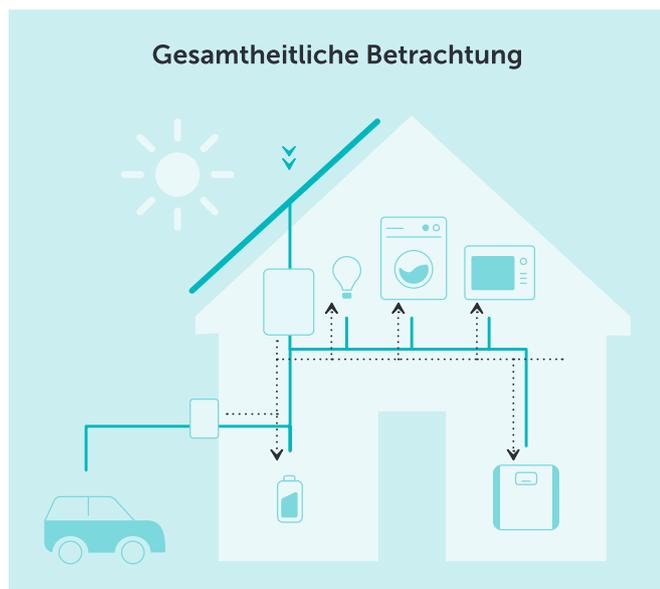
Pionier ist ein gefährliches Wort

Diese einmalige Chance der gesamtheitlichen Betrachtung erkennen leider nicht alle in unserer Branche. Für diese Firmen wird es in Zukunft wohl schwieriger, attraktive Arbeitsplätze anzubieten und spannende Projekte zu gewinnen. Aber wer vor Jahren bei seinen Kunden Smart-Home-Systeme installiert hat und als Pionier galt, kann diese «alten» Anlagen heute einfach erweitern. Aber viele dachten damals, das sei nur etwas für Spinner und Freaks. Schade, eine vergebene Chance, 1:1 für andere. Wir merken: Die Vernetzung ist die Basis für alles. Und Vernetzung ist das Business der Elektrobranche.

Wir sind auf dem Weg

Nun ist es wichtig, den Fokus auf die positiven Beispiele zu legen. Jammern bringt nix, sondern lenkt höchstens ab. Wer jammert, verliert

Die Photovoltaik hat in der Kommunikation das Thema Ladeinfrastruktur für Elektromobilität beinahe verdrängt. Doch in der Praxis gehören diese beiden Themen unweigerlich zusammen. Denn wenn wir das Maximum aus der Solarenergie herausholen wollen, dann dürfen wir, das heisst die Elektrobranche, sie nicht isoliert betrachten. Zu viele Chancen vergeben wir uns sonst. Welche Möglichkeiten und Angriffspunkte haben wir? Dies wollen wir in diesem Beitrag erörtern und anhand eines Beispiels zeigen, dass es funktionieren kann.



Nur wenn die massgeblichen Energieverbraucher im Gebäude intelligent gesteuert werden, kann der Eigenverbrauch der Solarenergie optimiert werden. Vernetzungskompetenz ist dazu gefragt.

Zeit, sich um die Zukunft zu kümmern. Die Gefahr besteht, 1:2. Eine Firma, die den Trend der Vernetzung bereits vor Jahren erkannt hat, ist die Elektro Illi AG aus Willisau. Von da kommen die Willisauer Ringli, und dort ist auch eine der grössten Handelsgesellschaften der Schweiz angesiedelt. Illi hat eine durchschnittliche Grösse und beschäftigt 45 Mitarbeitende. Die Firma bietet ihre Dienstleistungen in den Bereichen Installation, Gebäudeautomation, Kontrolle, Planung, Photovoltaik sowie ICT an. Ein umfassendes Portfolio, durchaus vergleichbar mit vielen anderen EIT.swiss-Mitgliedern.

Mehrwert im Fokus

Wie alle Unternehmen hat auch Illi mit dem Fachkräftemangel, den Lieferschwierigkeiten und vielem mehr zu kämpfen. Die Firma hat es dennoch geschafft, ihre Geschäftsbereiche kontinuierlich weiterzuentwickeln. 2001 stieg sie in den Bereich Telematik und Netzwerke ein und baute 2004 eine Gebäudeautomationsabteilung auf. 2011 begann sie mit dem Ausbau der Photovoltaik-Abteilung. Die kontinuierliche Erweiterung der Dienstleistungen und damit die Anpassung an Marktgegebenheiten sind gut zu

erkennen. Branchentypisch, sollte man sagen können, 2:2.

Gesamtheitliche Betrachtung

Die Elektro Illi AG sieht sich selbst nicht als Solarpionier. René Emmenegger, Inhaber, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Bereichs Solar, beschreibt seinen Geschäftsbereich etwas zurückhaltend folgendermassen: «Uns ist es wichtig, dass wir mit unserem Team einen Beitrag zu einer nachhaltigen Stromproduktion leisten können. Und dazu gehört noch viel mehr als nur PV. Smarte Gebäude betrachten wir heute als umfassendes Ökosystem, das PV, den Solarspeicher, die Wallbox und auch die Anbindung einer Wärmepumpe umfasst. Und wenn es passt, die Bauherrschaft Interesse und die finanziellen Mittel hat, integrieren wir auch noch die Haussteuerung.» Und er ergänzt: «Die Bauherrschaft schätzt es sehr, kompetent aus einer Hand beraten und begleitet zu werden. Sie sieht den Mehrwert, den wir bieten, und ist am Schluss stolz auf die eigene Anlage.»

Wie heisst es so schön? USP

Auf die Frage, wie sich seine Dienstleistung von jener anderer unterscheidet und wo die Chance

für die Installateure liegt, hat René Emmenegger eine klare Antwort: «Wir, und damit meine ich die Branche und nicht nur unsere Firma, haben mit unseren Fähigkeiten und unserer «Vernetzungskompetenz» die Chance, der Kundschaft viel mehr zu bieten als «nur» Solar. Genau dies gilt es zu kommunizieren. Der Mehrwert liegt auf der Hand: Wenn wir PV, Speicherung, Heizung und Hausautomation vernetzen, sparen wir Energie und somit Kosten.» Und wie steht es jetzt? Gemessen an der Elektro Illi AG 3:2 für die Elektrobranche. Dies ist zwar nur ein kleiner Vorsprung, mit dem richtigen Timing nützt er aber Firmen, der gesamten Branche sowie dem Nachwuchs. Denn intelligente, vernetzte Häuser zu planen, zu bauen und zu installieren, sind doch äusserst attraktive Aussichten für Berufseinsteiger.

René Senn Redaktion EIT.swiss Magazin

