

# Produkteliste energie-cluster.ch

Produkte 2004 –

Priorität 1

Weitere Produkte 2004 ff –

Priorität 2 / 3

Diskussionsgrundlage Vorstand 22. April 2004

Stand: 6. April 2004

## Bemerkungen

Die Produkteliste ist ein Arbeitsinstrument.

Die Produkte weisen einen unterschiedlichen Bearbeitungsstand auf und sind wie folgt eingestuft:

**Priorität 1** aktiv 2004

**Priorität 2** Entwurf

**Priorität 3** Ideenskizze

---

## Inhaltsverzeichnis

1.	Forschung & Entwicklung	2
2.	Wissen- & Technologietransfer	3
3.	Kooperationen/Start-up	7
4.	Aus- und Weiterbildung	9
5.	Exportförderung/Standortpromotion	14
6.	Kommunikation/Networking	15
7.	Marketing/Rahmenbedingungen	16
8.	Geschäftsstelle	19

---

**1. Forschung & Entwicklung**
**1.1. Austausch & Kooperation F&E CH – EU, IEA, BFE**
**Priorität 1**

Ausgangslage	Teilnahme Schweiz an internationaler Forschung möglich: EU, IEA etc. Weitere interessante Projekte in Deutschland z.B. am Fraunhofer Institut, Wichtige Kontaktpersonen sind ua. BFE-Programmleiter
Zielsetzungen	1. Einbringen Schweizer Betriebe/KMU bei internationalen, nationalen F&E-Programmen 2. Systematisieren von Kontakten mit internationalen, nationalen Forschungsstellen
Zielgruppen	Unternehmen, KMU, FH, ETH, UNI, Verwaltung
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Veranstaltung mit den Euresearch et al. am 27. April: Einladung versandt</b></li> <li>• Recherche und Zusammenstellen aktueller F&amp;E-Projekte, weitere Projekte bzw. Hochschulen</li> <li>• Evaluation Mitwirkungsmöglichkeiten Schweizer Firmen/KMU</li> <li>• Direktes Einbringen CH-KMU in EU-Forschungsprogramme bei den Nachausschreibungen zum 6. Rahmenprogramm und CRAFT-Projekten</li> </ul>
Träger/Akteure	Euresearch, Kantone, Brenet, EU-Transferstellen
Wirkungen/Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Förderung F&amp;E-Projekte bei Schulen und KMU</li> <li>• Einbindung CH-KMU in EU-Rahmenprogramme, internationale und nationale Programme /Projekte</li> </ul>
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zentrale Transferstelle «F&amp;E Energie CH – EU»</li> </ul>
Kosten, kSFr.	Fr. 50'
Kontakte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Euresearch, Herr Dr. Giorgio Travaglini, Gerhard Gass</li> <li>• IEA, Implementing Agreements</li> <li>• ZAE-Bayern in Würzburg, Herr Ulrich Heinemann</li> <li>• Fraunhofer Institut Freiburg i.B., Frau Alexandra Raicu</li> <li>• Deutscher Technolgieendienst GmbH, dtd, Herr Markus Mann</li> <li>• Oekoenergie-Cluster Linz, Herr Michael Nagl</li> </ul>
Bearbeitung	Ruedi Meier, Koordination Projektleitung, Evaluation, Kontakte/Projekte
Weitere Schritte	Beat Nussbaumer, Teil TEVE/Projektleiter, Follow up nach Veranstaltung 27. April 2004-03-30 im Rahmen TEVE Markus Erb, Evaluation Projekte, Kontakte

## 2. Wissen- & Technologietransfer

### 2.1. TEVE, siehe auch Aktionsplan 2004

**Priorität 1**

Zielsetzung	Vermittlung und Beratung energieeffiziente Produkte und Dienstleistungen
Zielgruppen	KMU, Industrie-, Dienstleistungsbetriebe
Massnahmen/Aktionen	<b>Ausführlicher Aktionsplan: TEVE-Programm 2004 (<a href="http://www.teve.ch">www.teve.ch</a>)</b> Betriebskontakte – Bringprinzip Vermittlung F+E, Forschungsprojekte, Initialisierung P&D-Projekte Erfahrungsgruppen: Komfortlüftung, Wärmepumpen Unterstützung Finanzierung, Kooperationen, Coaching PR, Kommunikation
Träger/Akteure	Leitung: Ruedi Meier, Controlling, Coaching, Betriebs- und Finanzfragen Mandat: Dr. Eicher+Pauli AG: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beat Nussbaumer Projektleiter</li> <li>• Bernhard Eggen Leitung AG Wärmepumpen</li> <li>• Bezug weiterer Know how Träger</li> </ul>
Wirkungen/Nutzen	Verbesserung Innovationskultur Stärkung Wettbewerbsposition Nutzung F+E Initialisierung und Coaching von Kooperationen Schaffung Arbeitsplätze Erhöhte Energieeffizienz, erneuerbare Energien
Aussichten/ Weiterentwicklung	Verstärkte Strategie- und Produkteentwicklung aufgrund Erfahrungen TEVE seit 1996 entlang gesamte Wertschöpfungskette Beratung, Support über längere Zeiträume (1 bis ca. 3 Jahre) Einbinden von weiteren Technologievermittlern bzw. Coaches mit weiteren Fähigkeiten/ Netzwerken z.B. Solarenergie, Biomasse: Kooperation über Leistungsverträge Kooperation mit neuen, bestehenden Kompetenzzentren wie etwa Brenet, ETH, Biomasse Kompetenzzentrum: Kooperation über Leistungsverträge Einbindung in Wissensmanagement (KBT) Verstärkte Marktbearbeitung; Vermitteln Finanzierung
Kosten, kSFr.	205'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	CCSO, Westschweizer Kantone (kein Bereich Energie) Ökoenergie-Cluster Oberösterreich Deutscher Technologiedienst GmbH
Weitere Schritte	Ausbau Kontakte zu weiteren Kantonen (BS, ZH, AG, LU etc.) mit Screening

## 2. Wissen- &amp; Technologietransfer

## 2.2. Technologie-Screening mit FH Präsident

Priorität 1

Zielsetzung	Evaluation von Forschungsfeldern und Projekten im Bereich Gebäude und Haustechnik unter Einbezug der Anforderungen des zukünftigen Immobilienmarktes
Zielgruppen Verwaltung	Unternehmen/Industrie Gebäude und Haustechnik, Hochschulen, Forschungsstellen,
Massnahmen/Aktionen	<b>Ausführliches Programm liegt im Entwurf vor: Bereinigung mit Dr. Stephan Bieri, Mark Zimmermann im Gang.</b> Workshop mit persönlich eingeladenen Personen aus Forschung, Hochschulen, Unternehmen/Industrie und Verwaltung Thesenpapier als Vorbereitung wird versandt. Auswertungsbereich im Anschluss Workshop.
Träger/Akteure	Leitung: Dr. Stephan Bieri, Präsident FH-Rat Persönliche Einladung an Unternehmen, Forschung/Hochschulen, Verwaltung Mitglieder Vorstand energie-cluster.ch Projektleitung: Ruedi Meier, Koni Brander.
Wirkungen/Nutzen	Forschungsfelder Wärmedämmung, Haustechnik Gebäude evaluiert Neue, zukunftssträchtige Projekte sowie Auswahlkriterien und weiteres Vorgehen für Umsetzung analysiert Kontakte F+E/Industrie inkl. Ausland verbessert
Aussichten/ Weiterentwicklung	Im Rahmen TEVE: weitere Umsetzung Koordination mit Hochschulforschung sowie Verwaltung, Bund, Kantone, BFE-Forschung
Kosten, kSFr.	40'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weitere Schritte	Bereinigung Programm, Einladung für 1 Tag Workshop im August/September 2004

## 2. Wissen- &amp; Technologietransfer

## 2.3. Wissensmanagement, Knowledge Base Tool (KBT)

Priorität 1

Zielsetzung	<p>Know how von Forschungs- und Bildungsstellen, Unternehmen, Verbänden, öffentlicher Hand systematisch erfassen</p> <p>Akteure, Köpfe als Know how Träger stehen im Vordergrund</p> <p>Aufnahme von Forschungsarbeiten, Studien, Berichten, verknüpft mit Know how Personen</p> <p>Vermittlung von Know how über Köpfe an KMU</p> <p>Rascher, umfassender Zugriff</p>
Zielgruppen	KMU, Forschung, Entwicklung, öffentliche Hand, Verbände
Massnahmen/Aktionen	<p>Evaluation: Anforderungsprofil, Anschaffungs- und Betriebskosten, Hardware (Server), Software, Aufgaben-, problemorientiert zentral (nicht «systematisch»/»strukturiert«)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche und Festlegen von Technologie-Prioritäten anhand Technologie-Monitoring und KMU-Befragungen</li> <li>• Systematischer update der laufenden F&amp;E-Projekte (personenbezogen, «wer macht was», «wer hat welches Know-how«)</li> <li>• Nutzung des KBT Zugang nur mit Passwort (Mitglieder Energie Cluster)</li> </ul> <p>Träger/Akteure Koordination mit Tool «Harmony von Réseau» CCSO als Variante: u.a. gute Verankerung Westschweiz</p>
Wirkungen/Nutzen	Systematisierung der Vermittlung, Beratung, rascher Zugriff, direkte Vermittlung
Aussichten/ Weiterentwicklung	<p>Ev. Nutzen von Harmony in Deutschschweiz</p> <p>Alternativen sind zum Tool CCSO sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzen homepage <a href="http://www.energie-cluster.ch">www.energie-cluster.ch</a></li> <li>• Innobe.be</li> <li>• Weiterentwicklung Exel-Tabelle TEVE</li> </ul> <p>Reporting an BFE muss einfach integriert werden</p> <p>Für definitiven Entscheid wird Pflichtenheft erstellt: Entscheidungsgrundlage</p>
Kosten KSFr.	<p>Einführung, Aufbau ca. 50'</p> <p>Wiederkehrende Lizenzkosten: offen, ca. 10'</p> <p>Betrieb ca. 20'–30'/Jahr: Daten einspeisen, up dates u.a. im Rahmen TEVE</p>
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	<p>Swisscom</p> <p>ARAMIS-Research.ch, F&amp;E-Informationssystem</p>
Kontakte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CCSO, Herr Christoph Meier</li> <li>• innoBE, Herr Peter Biedermann</li> </ul>
Weiteres Vorgehen	<p>Ruedi Meier: Projektleitung, Evaluation, Controlling</p> <p>Beat Nussbaumer: Pflichtenheft, Umsetzung im Rahmen TEVE</p>

## 2. Wissen- &amp; Technologietransfer

## 2.4. Kühlen im Sommer

Priorität 1

Ausgangslage	Der Sommer 03 hat gezeigt: immer mehr Energie wird für die Kühlung von Gebäuden aufgewendet. Maßnahmen gegen sommerliche Überhitzung, die Planung und der Betrieb von effizienten Kühlanlagen sowie die Nutzung der sommerlichen Wärme zur «solaren Kühlung» werden zukünftig eine bedeutendere Rolle spielen. Für das Kühlen bieten sich diverse Systeme an: U.a. geschlossene Sorptions-Systeme oder offene Systeme (DEC) mit solarthermisch erzeugter Wärmeenergie.
Zielsetzung	Gemeinsame Schnittstellen und Projekte im Bereich Forschung, Entwicklung, Kommunikation, Marketing, Export etc. evaluieren.
Zielgruppen	Unternehmen aus den Bereichen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solare WW-Anlagen (Friap/Rüesch, Jenni, Schweizer etc.)</li> <li>• AG energie-cluster/TEVE kontrollierte Wohnungslüftung</li> </ul>
Massnahmen/Aktionen	Vorbereitung: Schnittstellen, Bedürfnisse, Produkte, Aktionen (Telephonische Befragung bei Teilnehmern) Erarbeiten eines gemeinsamen Nenners, konkrete Projekte entwickeln 2 x Workshop von je ca. 3 bis 4 Stunden
Träger/Akteure	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TEVE: Vorbereitung, Moderation, Auswertung</li> <li>• Herr Egolf, Eureka «Desiccant and Cooling»</li> </ul>
Wirkungen/Nutzen	Neue Produkte entwickeln, umsetzen Bessere Vermarktung bestehende Produkte
Aussichten/ Weiterentwicklung	Umsetzung 2004 Erste Bilanz Ende 2004
Kosten kSFr.	12'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	<a href="http://www.oec.at/aktivitaeten.asp?aktid=72">www.oec.at/aktivitaeten.asp?aktid=72</a>
Kontakte	Alle Anfragen noch offen, ua.: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prof. Philippe Dind und Peter Egolf</li> <li>• BFE: Urs Wolfer, Jean-Christophe Hadorn</li> <li>• Ev. FH Rapperswil, Institut für Solartechnik SPF</li> </ul>
Weiteres Vorgehen	Bedarf klären Abstimmung mit Produkt 2.2/ Technologie- Screening FH Präsident

**3. Kooperationen / Start-up**
**3.1. Kooperation Unternehmen / EVU Bereich PV**
**Priorität1**

Ausgangslage	Die Photovoltaik hat – ausgehend von einem – tiefen Niveau – weltweit recht bedeutsame Wachstumsraten zu verzeichnen. Obwohl der Photovoltaikstrom auch auf absehbare Zeit relativ teuer sein wird, sind weiterhin recht grosse Wachstumspotentiale auszumachen. Dabei hat die Schweiz seit Beginn der Photovoltaik eine dominierende Technologieführerschaft inne. Dies Position kann sie nur halten, wenn in Zukunft noch vermehrt gemeinsame Anstrengungen «EVU/ Forscher/Anbieter» unternommen werden und u.a. auch die Nachfragesituation in der Schweiz verbessert wird.
Zielsetzung	Unternehmen im Bereich Photovoltaik und Elektrizitätswirtschaft evaluieren gemeinsame Schnittstellen und Projekte im Bereich <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forschung</li> <li>• Entwicklung</li> <li>• Kommunikation, Marketing, Export etc.</li> </ul> Bestehende Produkte und Dienstleistungen sollen besser vermarktet werden. Insbesondere sind neue, innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und möglichst effizient umzusetzen.
Zielgruppen	Elektrizitätswirtschaft, insbesondere BKW, EWB bzw. EVU Espace Mittelland in einem ersten Schritt Unternehmen im Bereich Photovoltaik: 3 S, Muntwyler, Sputnik, ev. Jenni, Krebs AG etc. Forschung/Entwicklung: Prof. Sha Neuenburg, Häberli, Burgdorf, Nowak Mitglieder Vorstand energie-cluster.ch Nachfrageseite: ua. Immobilienwirtschaft
Massnahmen/Aktionen	2 bis 3 Workshop von je ca. 3 bis 4 Stunden Vorbereitung: Schnittstellen, Bedürfnisse, Produkte, Aktionen (Telephonische Befragung bei Teilnehmern) Kristallisation eines gemeinsamen Nenners, konkrete Projekte, gemeinsamer Auftritt
Träger/Akteure	EVU, Unternehmen PV, F+E Geschäftsstelle energie-cluster.ch: Vorbereitung, Moderation, Auswertung
Wirkungen/Nutzen	Bessere Vermarktung bestehende Produkte Neue Produkte entwickeln, umsetzen Förderung Image PV-Branche, EVU im Bereich erneuerbare Energien
Aussichten/ Weiterentwicklung	Umsetzung ab Mai/Juni 2004 Erste Bilanz Ende 2004
Kosten kSFr.	40'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Kontakt, Abstimmung	Start im Espace Mittelland, Ausdehnung auf weitere Regionen nach Bedarf
Weiteres Vorgehen	Anfrage bei EVU (ua. BKW), Unternehmen PV, Entscheid go no go: genügender Support ist nötig.

## 3. Kooperationen / Start-up

**3.2. Start-up's im Energiebereich**
**Priorität 3**

Zielsetzung	Neuentwickelte Produkte und Dienstleistungen sollen in neuen Firmen umgesetzt werden
Zielgruppen	Forscher und Entwickler an Hochschulen, Forschungsprojekten und Unternehmen
Massnahmen/Aktionen	Mithilfe bei Marktabklärungen Erstellen Businessplan Trendwatching im Ausland, Reduktion der Importquote Evaluation von Defiziten, Bedürfnissen am Markt Kontakte zu Schulabsolventen, Forschungsstellen
Träger/Akteure	TEVE, Beizug von weiteren Fachkräften
Wirkungen/Nutzen	Neue Betriebe Innovation, Know-how verbessern Neue Arbeitsplätze
Aussichten/ Weiterentwicklung	Bildung von Start up's im Energiebereich ist u.a.wegen tiefen Energiepreisen, schwierig Die Mitunterstützung von 1 bis 5 Start ups pro Jahr ist anzustreben
Kosten KSFr.	Sehr unterschiedlich Pro Fall ca. 50'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Kontakt, Abstimmung	Herr Kaufmann, KTI ETH, FH
Weiteres Vorgehen	Klären Bedarf

## 4. Aus- und Weiterbildung

### 4.1. Know-how Planer

**Priorität 3**

Ausgangslage	Der Einsatz neuer effizienter Technologien erfolgt hauptsächlich durch die Initiative von Planern, Unternehmern und Architekten. Oft wird zur Vermeidung von Problemen auf das Bewährte zurückgegriffen und, wenn überhaupt, erfolgt eine Neuauslegung von Anlagen mit grossen Sicherheiten. Meistens werden bestehende Technologien mit gleichen ersetzt.
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserung / Vermittlung der Entscheidungsgrundlagen</li> <li>• Aufzeigen von Hemmnissen und Massnahmen entwickeln für deren Abbau</li> <li>• Möglichkeiten bei Schulen und Verbänden aufzeigen</li> </ul>
Zielgruppen	HLK-Planer und -Unternehmer, Architekten, Schulen
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• exemplarische Betrachtung von Entscheidungswegen pro/contra effizienter Technologien</li> <li>• Ermittlung der eingesetzten (resp. nicht ...) Planertools resp. des Entscheidungsweges</li> <li>• Erstellen Massnahmenkatalog und Durchführung erster Aktionen</li> </ul>
Träger/Akteure	Planer, Begleitung durch energie-cluster.ch
Wirkungen/Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufhebung von Hemmnissen beim Einsatz neuer Technologien</li> <li>• Verbesserung resp. Vermittlung von Planertools</li> <li>• Entwicklung resp. Förderung einfacher, produkteneutraler Tools</li> </ul>
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• systematische Bearbeitung der Schlüsselstellen in den Bereichen HLKSE unter Einbezug der jeweiligen Verbände</li> </ul>
Kosten kSFr.	ca. kFr. 60'
Kontakte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EMPA-REN, Herr Mark Zimmermann</li> <li>• HTA Luzern, Herr Heiri Huber</li> </ul>
Weiteres Vorgehen	<p>Bedarf abklären, genau definieren, Kontakte zu Systemanbietern, Bewertung von Verbesserungsmöglichkeiten,</p> <p>Grundlagen zu Entscheidungswegen der betrachteten Bereiche (z.B. Oelfeuerungen, Pumpen, WW-Systeme, ...) Analyse von ca. 20 Projekten (über Systemanbieter) je Bereich</p> <p>Ausarbeitung von Verbesserungsmöglichkeiten</p>

## 4. Aus- und Weiterbildung

**4.2. Förderung Bildungsangebot**
**Priorität 2**

Zielsetzung	Permanente Weiterbildung von Fachleuten Vermittlung neueste Technologien, Vorgehensweisen, EDV-Tools
Zielgruppen	Fachleute wie Architekten, Planer Handwerker: Bisher wenig, keine Angebote
Massnahmen/Aktionen	Schaffen eines Pools von ReferentInnen Konkrete Angebote wie bereits seit 1998 ua. im Kanton Bern
Träger/Akteure	Geschäftsstelle energie.cluster.ch Absprache mit weiteren Anbietern: Vor allem Penta-Projekt, Werkstätten Minergie, Nova-Energie etc.
Wirkungen/Nutzen	Befähigung neueste Technologien, Vorgehensweisen anzuwenden Nutzen von Spar- und Rationalisierungspotentialen: Best Practice
Aussichten/ Weiterentwicklung	Zusammen Arbeit mit weiteren Region wie Zentralschweiz, Ostschweiz
Kosten	
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	Kurse werden im Kanton Bern, Espace Mittelland bereits angeboten. Dynamische, kundenorientierte Weiterentwicklung.
Weiteres Vorgehen	Koordination der verschiedenen Angebote, Anbieter

## 4. Aus- und Weiterbildung

**4.3. Bessere Verankerung Energie in tertiärer Stufe**
**Priorität 3**

Zielsetzung	Energie als Querschnittstechnologie ist in der Ausbildung erhöhtes Gewicht beizumessen Auf der tertiären Bildungsstufe ist der Energie ein grösseres Gewicht beizumessen Neuen Entwicklungen ist frühzeitig Rechnung zu tragen
Zielgruppen	ETH, Fachhochschulen, Hochschulen
Massnahmen/Aktionen	Abklärung der Bedürfnisse und Steuerungsmöglichkeiten in der Tertiären Bildung: vergl. dazu Studie Energiewirtschaftliche Grundlagen EWG/BFE
Träger/Akteure	Zusammenarbeit mit bestehenden Verbänden, mit Bildung einer Plattform Bundesamt für Energie, Gremien tertiäre Bildung
Wirkungen/Nutzen	Mittel- längerfristig ausreichend qualifizierte Personen Neue Anforderungen können erfüllt werden
Aussichten/ Weiterentwicklung	Resultate der EWG-Studie erscheinen im Herbst 2004
Kosten	
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weiteres Vorgehen	

## 4. Aus- und Weiterbildung

**4.4. Qualitative Verbesserung der Lehrstellen**
**Priorität 3**

Zielsetzung	Energie als Querschnittstechnologie ist in der Ausbildung erhöhtes Gewicht beizumessen Das Image von Berufen im Energiebereich ist zu verbessern Die Attraktivität soll erhöht werden Neuen Entwicklungen ist frühzeitig Rechnung zu tragen
Zielgruppen	Schulabgänger, Lehrstellensuchende
Massnahmen/Aktionen	Präsenz bei Berufsberatung oder auf Messen für Lehrstellensuchende (BAM in Bern) Erstellen eines Handouts
Träger/Akteure	Zusammenarbeit mit Verbänden und Bildung einer Plattform Bundesamt für Energie
Wirkungen/Nutzen	Mittel- längerfristig ausreichend qualifizierte Personen Neue Anforderungen können erfüllt werden
Aussichten/ Weiterentwicklung	
Kosten	
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	

## 4. Aus- und Weiterbildung

**4.5. Ausbildung: Basistool Gebäudetechnik**
**Priorität 3**

Zielsetzung	Seit dem Abschluss der Impulsprogramme fehlen in der Schweiz allgemein anerkannte Basisgrundlagen der Gebäudetechnik. Mit dem MINERGIE-Standard haben sich die Rahmenbedingungen und die Technik der Gebäudekonstruktion und der Haustechnik stark gewandelt. Den Planenden soll ein Instrument mit dem neusten Stand der Technik bereit gestellt werden.
Zielgruppen	Planer und Architekten
Massnahmen/Aktionen	Erstellen eines Basistools auf CD od. DVD
Träger/Akteure	Verein MINERGIE Zusammenarbeit mit bestehenden Verbänden und Schulen, Bildung einer Plattform, Bundesamt für Energie,
Wirkungen/Nutzen	Verbessern der Planungsqualität und Erhöhung der Energieeffizienz
Aussichten/ Weiterentwicklung	
Kosten	
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weiteres Vorgehen	

**5. Exportförderung/Standortpromotion**
**5.1. Exportförderung – Messebeteiligungen**
**Priorität 1**

Ausgangslage	Aussage R.Ramsauer/Dir. economiesuisse: ... «Die Kunden der osec brauchen in erster Linie gute Informationen über ausländische Märkte ... und Unterstützung bei der Beteiligung an Ausstellungen und Messen».
Zielsetzung	Erhöhung der Exporte von bestehenden Firmen Nutzen Skalenerträgen Standortpromotion- und Imageförderung von Energietechnologien und Dienstleistungen der Schweiz
Zielgruppen	Ausländische Absatzmärkte, v.a. Europa Exportorientierte CH-Firmen mit Exportanteil bzw. Exportchancen
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systematische Zusammenstellung ausländischer Messen im Energiebereich und bestehender Erfahrungen</li> <li>• Abklärung von Messebeteiligungen</li> <li>• Gemeinsame Akquisitionsreise mit einer Schlüsseltechnologie in einen neuen, interessanten Markt (z.B. WKK in neue EU-Länder)</li> <li>• Initialisierung Gemeinschaftsstand evtl. an Hannover-Messe 2005</li> </ul>
Träger/Akteure	BFE, Seco/OSEC
Wirkungen/Nutzen	Wachstum im Bereich Energie, Reduktion Importquote Senkung der Preise, Best Practice Schaffung von Arbeitsplätzen
Aussichten/ Weiterentwicklung	Abklärungen von weiteren Beteiligungen
Kosten kSFr.	80' Bearbeitung ca. 30' Akquisitionsreise, Messebeteiligung: separates Budget (noch offen)
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	Ökoenergie-Cluster Oberösterreich
Kontakte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herr Dr. Thomas Hafn, Seco</li> <li>• Osec</li> </ul>
Weitres Vorgehen	Kontakt Seco: Gesuch für Unterstützung Kontakte zu Schweizer KMU: Evaluation/Auswertung Bedürfnisse Exportförderung Kontakte, Analyse Messen EU-Raum Organisation Akquisitionsreisen

## 6. Kommunikation/Networking

### 6.1. Energie-Apéro's

**Priorität 1**

Ausgangslage	Energie-Apéros werden seit einigen Jahren in praktisch allen Regionen durchgeführt. Geeignete Kommunikationsplattform für Fachleute aber auch Investoren/Konsumenten. Energie-cluster.ch führt Energie-Apéros im Jahr 2005 im Espace Mittelland durch. Eine bessere schweizweite Koordination mit breiter Abstützung ist erstrebenswert.
Zielsetzung	Fachleute und Investoren werden über neueste Entwicklungen und Anwendungen systematisch informiert.
Zielgruppen	Fachpersonen und potentielle Nachfrager: Architekten, Planer, Handwerker, Investoren, KMU Hauseigentümer, Immobilienwirtschaft, Banken.
Massnahmen/Aktionen	Veranstaltungen von max. 2 bis 3 Stunden
Träger/Akteure	FH, ETH, BFE, Kantone, Verbände, Unternehmen Auftrag mit Leistungsvereinbarung für Espace/Mittelland: 2003/2004: OKA/Meier, ab 2004/2005: Koni Brander für Espace/Mittelland
Wirkungen/Nutzen	Diffusion Informationen, Know how Verbesserung Absatz bzw. Nachfrage
Aussichten/ Weiterentwicklung	Noch stärkere Zusammenarbeit mit Betrieben, Anbietern von Produkten und Dienstleistungen Vermehrter Einbezug Hauseigentümerverband, Immobilienwirtschaft, Banken
Kosten kSFr.	130' für Espace Mittelland (Vollkosten), inkl. Sponsoring
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weiteres Vorgehen	Auswertung 2004 erfolgt im Mai/Juni 2004 Start, Evaluation 2005 mit Sitzung im August/September 2004 Bei Bedarf: Sitzung/Koordination mit Energie-Apéros in Zürich, Zentralschweiz, Westschweiz etc. September 2004

## 7. Marketing/Rahmenbedingungen

### 7.1. Firmenevent «Testlauf mit Firma Renggli»

**Priorität 1**

Ausgangslage	Energieeffizientes Bauen und eine nachhaltige Mobilität sind heute zu geringen Mehrkosten, aber tieferen Betriebskosten sowie vielfach erheblichen Zusatznutzen zu kaufen: Minergie-, Minergie-P-Haus, Gasauto, Hybrid. Breite Kreise können aber nach wie vor zu wenig angesprochen werden. Neue Wege und Kooperationen im Marketing sind nötig.
Zielsetzung	Mit regionalen Events werden auf emotionale, sinnliche Weise breite Schichten angesprochen. Themen wie Nachhaltigkeit, Politik etc. werden auf leicht verständliche Weise kommuniziert.
Zielgruppen	Konsumenten im Bereich Hausbau, Modernisierung, Mobilität
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Event mit hohem Erlebniswert, ca. 5 Standorte in ganzer Schweiz</li> <li>• Produktepräsentation</li> <li>• Neue Formen mit Sponsoring</li> </ul>
Träger/Akteure	Beteiligte Firmen Organisation K. Brander
Wirkungen/Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserte Absatzchancen</li> <li>• Verbessern Image Nachhaltigkeit, Energieeffizienz als Lebensstil</li> </ul>
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Testlauf mit Firma Renggli, Sursee und weiteren Firmen</li> <li>• Weitere Events je nach Bedarf, Erfolg, Finanzierung</li> </ul>
Kosten kSFr.	10' (energie-cluster.ch) Gesamtbudget von ca. 2 Mio. Franken: Private Finanzierung suchen
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weiteres Vorgehen	Klärung zusammen mit Renggli, Brander, Hildebrand, Meier Projektteam offen

## 7. Marketing/Rahmenbedingungen

## 7.2. Gebäudestrategie

Priorität 1

Ausgangslage	Gebäudebereich ist für nachhaltige Energienutzung von zentraler Bedeutung (ca. 50% vom gesamten Energieverbrauch). Dabei sind verschiedene Akteure mit teilweise unterschiedlichen Strategien aktiv. Es fehlt eine breit abgestützte Strategie für den Gebäudebereich, welche von einer breiten Trägerschaft getragen wird.
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufzeigen der Zusammenhänge und Vernetzungen zwischen einzelnen Bereichen von Immobilienwirtschaft/Energie, insbesondere ökonomische Fragen</li> <li>• Breite Verankerung und Abstützung bei relevanten Akteuren im Gebäudebereich</li> <li>• Evaluation von bestehenden und neuen Massnahmen</li> <li>• Bessere Verankerung der nachhaltigen Energieziele und bessere Kooperation zwischen Akteuren</li> <li>• Transparente Darstellung der Kostenfaktoren unter Einbezug von Zusatznutzen, steuerlichen Faktoren, Mietrecht, etc.</li> </ul>
Zielgruppen	Fachkreise (Architekten, Planer etc.), Hauseigentümer, Immobilienwirtschaft, Banken, öffentlichen Hand
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation bestehende Massnahmen</li> <li>• Evaluation neue Massnahmen, Umsetzung initiieren</li> </ul>
Träger/Akteure	SIA, HEV, SVIT, Verein Minergie, ev. Bankiervereinigung Organisation/Moderation: energie-cluster.ch
Wirkungen/Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initialisierung Effizienzverbesserung von Bauerneuerungen</li> <li>• Gesamtheitliche ökonomische Betrachtung von Massnahmen/Strategien im Gebäudebereich</li> <li>• Einbezug/Quantifizierung des Zusatznutzen</li> </ul>
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manifest «Gebäude-Strategie» von ca. 10 bis 20 Seiten</li> <li>• einfaches ökonomisches Beurteilungstool</li> <li>• Weitere Instrumente im Moment offen</li> </ul>
Kosten kSFr.	ca. 50'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weitere Vorgehen	<p>2–3 Workshops mit relevanten Kräften: Intensive Vorbereitung mit inhaltlicher Struktur Präsentation Zwischenergebnisse an verschiedenen Anlässen, ua.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 31. August 04 Seminar Energiefachstellenkonferenz</li> <li>• Forum Energie-Perspektiven Oktober 2004</li> </ul>

## 7. Marketing/Rahmenbedingungen

**7.3 Marktdiffusion neuer Technologien**
**Priorität 3**

Zielsetzung	Neue Technologien zur Effizienzverbesserung sollen rascher in erschlossene Märkte diffundieren resp. neue Märkte erschliessen
Zielgruppen	KMU, Baumarkt
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einbezug und Erschliessung neuer Märkte/Entscheidungsträger im Bereich Energieeffizienz</li> <li>• Abklärung von Hinderungsgründe für den Einsatz neuer Technologien bei Bauträgern               <ul style="list-style-type: none"> <li>• z.B. Antriebssysteme</li> <li>• Membrantechnik, «Kuster»</li> <li>• Trockner</li> </ul> </li> </ul>
Träger/Akteure	Betriebswirtschafter, Begleitung durch energie-cluster.ch
Wirkungen/Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erschliessung neuer Märkte für effiziente Technologien</li> <li>• Verstärkung der Diffusion in bestehenden Märkten</li> <li>• Rückkoppelung der Marktbedürfnisse auf Produktion und F&amp;E</li> </ul>
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Standardisierte Marktanalysen für ausgesuchte Technologien</li> <li>• weitere Erfassung neuer Märkte &amp; Festigung bereits erschlossener</li> </ul>
Kosten KSFr.	60'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	
Weiteres Vorgehen	

## 8. Geschäftsstelle

Zielsetzung	Hochwertige Leistungen zugunsten Mitglieder Sicherstellen des Akteurnetzwerkes
Zielgruppen	Mitglieder, Potentielle Mitglieder, Energiemarkt, Bildungsbereich
Massnahmen/Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontaktaufbau, Analyse und Bedürfnisabklärungen</li> <li>• Kommuniaktion, ua. Homepage</li> <li>• Kontakte/Austausch mit ausländischen Energie-Cluster</li> <li>• Mittelbeschaffung, Sponsoring, Mittel von Stiftungen</li> <li>• Administration, Adressverwaltung, Mitgliederbetreuung, Controlling</li> <li>• Weiterentwicklung Produkte/Think-Tank zur Entwicklung weiterer Cluster-Aktivitäten wie z.B.:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Imageförderung der Energiebranche</li> <li>• Unterstützung Start-up's</li> <li>• Förderung Bildungsangebot und -qualität</li> <li>• Stellenbörse</li> </ul> </li> </ul>
Träger/Akteure	Geschäftsstelle
Wirkungen/Nutzen	Anlaufstelle für Firmen/KMU, Hochschulen im Energiebereich Verbindungsstelle Markt – KMU – F&E
Aussichten/ Weiterentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initialisierung weiterer Cluster-Produkte</li> <li>• Ausdehnung der Trägerschaft</li> </ul>
Kosten KSFr.	Geschäftsstelle: 60' Produkteentwicklung: 120'
Beispiele Andere Cluster/ Ausland	Ökoenergie-Cluster Oberösterreich
Weiteres Vorgehen	Projektleitung bestehender Produkte Entwicklung neuer Produkte Mittelbeschaffung, Sponsoring, Mittel von Stiftungen Mitwirkung bei Veranstaltungen Sekretariatsarbeiten, Adressverwaltung, Homepage