

DENA

„Know-how-Transfer stärken“

Andreas Kuhlmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energieagentur, zum Modelprojekt „Energieeffizient Handeln“.



© DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR GMBH (DENA)/CHRISTIAN SCHLÖTER

Gerade hat der Schlussworkshop zum Projekt „Energieeffizient Handeln“ stattgefunden, das über anderthalb Jahre lief. Was nehmen Sie aus den Rückmeldungen als Aufgabe für sich mit?

Der Abschlussworkshop im Wirtschaftsministerium hat noch einmal deutlich gemacht, wie wichtig Aufbau und Pflege eines Netzwerks zum Thema Energieeffizienz unter den Händlern sind. Außerdem sollten wir den Know-how-Transfer innerhalb des Handels auf Basis guter Beispiele stärken. Denn es gibt schon viele tolle Ansätze, die im Markt funktionieren, die aber nicht immer ausreichend bekannt sind.

Was hat Sie positiv überrascht?

Uns haben besonders die kleinen Händler beeindruckt wie beispielsweise der klassische Dorfladen oder verschiedene Modehändler. Sie waren bereit, neue Wege zu gehen und Investitionen zu tätigen, die nicht zum täglichen Geschäft gehören. Die Handelsketten gehen die Themen Energieeffizienz und Klimaschutz häufig sehr strategisch und ganzheitlich an und können damit auch eine wichtige Rolle im integrierten Energiesystem spielen.

Nicht alle sinnvollen Optionen werden in Unternehmen umgesetzt. Was hat sich im Teilnehmerkreis als wesentlicher Knackpunkt herausgestellt, woran hapert es bei der Umsetzung

energieeffizienter Technik?

Bei den Handelsketten hängen die Investitionen stark am Thema Return on Investment (ROI), das heißt, die Maßnahme muss sich möglichst schnell rechnen. Komplexere Investitionen in Energieeffizienz sind unter der Maßgabe eines ROI von zwei bis sieben Jahren teilweise schwierig. Zudem müssen die Maßnahmen möglichst für einen breiten Markt geeignet sein. Denn die Handelsketten schauen immer auf den gesamten Bestand und wollen Lösungen finden, die in ganz Deutschland und nicht nur in einer Filiale funktionieren. Bei den kleinen und mittleren Händlern spielen fehlende Zeit und mangelndes Know-how eine entscheidende Rolle. Genau deshalb ist eine fundierte Energieberatung so wichtig. Ein Energieberater, der sich mit den Erfordernissen des Handels auskennt, identifiziert Einsparpotenziale und motiviert die Händler zur Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen.

Fördermittel stehen aus verschiedenen Töpfen bereit, doch werden häufig nicht genutzt. Was lässt sich verbessern, um Fördermittel attraktiver zu machen?

Die meisten Kritikpunkte beziehen sich auf die mangelnde Übersichtlichkeit der Förderangebote und schwankende Förderbedingungen. Das Wirtschaftsministerium nimmt diese Kritik durchaus ernst und arbeitet aktuell an einer Neu-

ausrichtung der Förderstrategie. Auch hier konnten wir mit dem Modellvorhaben wichtige Impulse einbringen, beispielsweise wie Förderung durch eine bessere Vergleichbarkeit der Angebote wirksamer im Einzelhandel genutzt werden kann.

Wie stellen Sie die Erfahrungen der 25 teilnehmenden Unternehmen aus diesem Projekt nun einem breiteren (Händler-) Publikum zur Verfügung?

Wir haben die Erfahrungen aus dem Modellvorhaben in eine umfassende Analyse der energetischen Situation von Handelsimmobilien eingebracht: die Denanalyse „Insight Handelsimmobilien“. Die Analyse zeigt, was bereits gut im Handel funktioniert, wo es noch klemmt und skizziert Lösungsansätze.

Wie geht es jetzt weiter - wird das Projekt fortgesetzt?

Das Modellvorhaben Handel endet im Dezember 2018, aber den Dialog mit der Branche setzen wir an verschiedenen Stellen natürlich fort. Denn im Handel sind Klimaschutz und Nachhaltigkeit keine Modethemen, sondern werden mehr und mehr zu einer Selbstverständlichkeit. Diesen Trend wollen wir auch über das Projektende hinaus unterstützen, vor allem in den Bereichen Mittelstand und Know-how-Transfer.

IKI KÜHN ▣