

Zeitschrift: bulletin.ch / Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse
Band: 100 (2009)
Heft: 6

Rubrik: Focus

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 05.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Publikationsarbeit beim VSE

Ein wichtiger Teil der Verbandsaktivität des VSE ist die Produktion von Broschüren über Branchenthemen. Im folgenden Interview gibt Nicolas Geinoz, Verantwortlicher für Publikationen, einen Einblick in sein Aufgabenfeld.

Bulletin SEV/VSE: Was charakterisierte die Publikationsarbeit bei den Electriciens Romands?

Nicolas Geinoz: ER hat sehr viele Publikationen herausgegeben – mehr als der heutige VSE. Diese deckten dabei eine sehr weite Bandbreite an Themen ab – selbstverständlich ging es um Strom; aber es ging auch um Kochrezepte, Tourismus, Gesundheit, Sport. Alleine zwischen 2000 und 2005 wurden etwa 115 400 Exemplare verkauft.

Wenn ER eine Publikation gemacht hat, wurde diese von den EWs fast automatisch gekauft. Wenn etwa Schulen Interesse an einer Publikation hatten, konnte diese bei ER bestellt werden, und die Rechnung ging an den lokalen Elektrizitätsversorger. Dies ist übrigens noch heute so beim VSE in der Welschschweiz.

Was für einen Mehrwert gewinnen Mitgliedsunternehmen durch VSE-Broschüren?

Die VSE-Publikationen werden durch spezialisierte Fachleute hergestellt, die sich bemühen, so kundenorientiert wie möglich zu arbeiten. So unterscheiden sie sich in einer gewissen Weise auch von den Publikationen der ER und selbstverständlich wieder von Publikationen, die durch eine Marketingabteilung in einem EW produziert werden. Auch die Kosten sind bei uns ein Wettbewerbsvorteil – da wir für alle 3 Sprachregionen produzieren, erreichen wir eine höhere Auflage und arbeiten dadurch wirtschaftlicher. Es gibt auch ganz klar einen Mehrwert dadurch, dass VSE-Publikationen einen gesamtschweizerischen Fokus haben. Dadurch sprechen wir andere Themen an als Broschüren, die vielleicht aus Deutschland oder Frankreich importiert wurden. Diese weitere Sicht können sich EWs bei Publikationen oft nicht leisten.

Sind Papierbroschüren heutzutage überhaupt noch sinnvoll?

Papierbroschüren gehören sicher nicht der Vergangenheit an. Es kommt in diesem Fall ganz darauf an, welche Information gesucht wird. Die aktuellsten Zahlen erhält

man heutzutage über das Internet. Wenn es aber in Schulen oder bei Fachleuten darum geht, etwa die Skizze eines Kraftwerks zu studieren, sind Broschüren, die speziell für diese Kundengruppe angefertigt wurden, viel sinnvoller.

Auch versuchen wir, Themen zu behandeln, die das Internet nicht abdeckt. Ein Beispiel dafür ist der Wanderführer zu verschiedenen Kraftwerken in der Schweiz. Es gibt keine Website, die all diese Informationen zusammen bereithält. Jedes EW kümmert sich nur um die eigenen Kraftwerke, und auch über diese wird sehr unterschiedlich berichtet. Der VSE deckt Kraftwerke über das ganze Land ab und liefert für jedes Kraftwerk vergleichbare Informationen.

Wir dürfen keiner Betriebsblindheit zum Opfer fallen. Man kann es nicht genug sagen: Die Bevölkerung weiss oft nicht sehr viel über unsere Branche. Sie kennen vielleicht sogar ihr lokales EW nur von den Rechnungen. Man kann deshalb auch nicht erwarten, dass ein Interesse besteht, sich Informationen gezielt im Internet zu suchen. Auch ist wichtig, sich in Erinnerung zu rufen: Wir sind sogar in der Schweiz noch weit davon entfernt, dass alle Menschen einen Internetzugang besitzen.

Was ist ihr aktuelles Projekt?

Derzeit entwickeln wir eine Broschüre für Schüler zwischen 8 und 11 Jahren. Dabei arbeiten wir mit dem VSE-Ressort Jugend und Schulen zusammen. Extern werden wir von der Haute Ecole pédagogique fribourgeoise beraten. Die Broschüre erscheint 2-sprachig. Dabei ist gerade die Zusammenarbeit mit der HEPP sehr sinnvoll, denn hier treffen sich deutsch- und französischsprachige Lehrer. Es wird also mithilfe die-



ser Experten ein Produkt entworfen, das massgeschneidert auf deren Schulalltag ist.

Wie wird dieses Projekt mit den Mitgliedsunternehmen abgestimmt?

André Räess, der Sekretär der Kommission Jugend und Schulen, und ich sind beide Teil der Arbeitsgruppe für dieses Projekt. So können wir einzelne Punkte dann auch mit unseren jeweiligen Kommissionen koordinieren. So erhalten wir laufend Feedback von unseren Kommissionen und können dann die Arbeit effizienter durchführen.

Mit diesem neuen Projekt füllen wir ein Bedürfnis, über das diesen April im Rahmen der Kommission Kommunikation gesprochen wurde. Die Mitglieder, die Unternehmen aus allen Teilen der Schweiz repräsentieren, haben angegeben, dass Jugend und Schulen ein zentraler Fokus unserer Publikationsarbeit sein sollten. Und es ist genau dieser Altersabschnitt, von 8 bis 11 Jahren, der im Hinblick auf die Publikationsarbeit der Verbands und was es sonst auf dem Markt gibt, sehr vernachlässigt wurde. Wir füllen eine Lücke und wollen bei Erfolg selbstverständlich mit ähnlichen Projekten nachziehen. (bs)

Marché de l'électricité en Suisse – quo vadis?

Part 3: Prestations énergétiques pour les clients industriels

Les sociétés industrielles sont plus que jamais confrontées au défi de maintenir leurs coûts énergétiques au niveau le plus bas possible. Au-delà de la négociation de prix d'électricité et de gaz avantageux, pouvant être obtenus par la conclusion de contrats judicieux (voir également «Marché de l'électricité en Suisse – quo vadis? – Part 2: Modèles d'approvisionnement pour clients industriels»), l'utilisation efficace de l'énergie joue également un rôle important. C'est pourquoi les responsables énergétiques des sociétés industrielles doivent répondre aux questions suivantes: Quelles sont mes possibilités d'économies d'énergie? Quels sont les investissements nécessaires et les profits qui en résultent? Mon profil de consommation comporte-t-il des pointes de puissance inutiles responsables d'une augmentation de la part «puissance» de mes factures? Mon entreprise paie-t-elle comparativement trop pour le dépassement de son réactif? Quelles en sont les causes?

Selon l'importance qu'elles donnent aux coûts de l'énergie et en fonction des ressources et compétences dont elles disposent, les sociétés industrielles répondent à ces questions de manière très différente. L'augmentation des prix de l'énergie au cours des dernières années et les discussions actuelles autour de la politique énergétique et environnementale font que le thème de l'efficacité énergétique bénéficie d'une attention toujours plus accrue du secteur industriel. Ainsi, les «prestations énergétiques» offrent aux entreprises d'approvisionnement en énergie (EAE) suisses l'une des rares possibilités de se différencier de la concurrence en tant que fournisseur de solutions dynamiques et innovantes et d'apporter à leurs clients, dans l'environnement de marché actuel, une réelle valeur ajoutée.

Efficacité énergétique – définition

On entend par efficacité énergétique la consommation minimale d'énergie pour sa-

tisfaire un besoin donné. Dans les années 90, on parlait souvent d'«utilisation rationnelle de l'énergie». La directive 2002/91 CE concernant la performance énergétique des bâtiments et ses équivalents en droit suisse (entre autres l'ordonnance sur l'énergie) font que le terme d'«efficacité énergétique» tient aujourd'hui une place importante dans le langage courant. L'efficacité énergétique est présente tout au long de la chaîne énergétique (voir figure 1) – énergie primaire, énergie secondaire, consommation énergétique finale et niveaux de transformation. Dans chaque phase de la chaîne énergétique, il est donc possible d'économiser de l'énergie.

Prestations énergétiques – classification des offres

Dans le langage courant des EAE, les prestations énergétiques représentent en général des prestations offertes par une EAE en plus de son métier de base d'approvisionnement en électricité, en gaz et en

autres énergies. Il est ainsi possible de classer ces prestations énergétiques «périphériques» sur la base du critère d'«éloignement du métier de base». Les prestations directement liées à l'approvisionnement en électricité, comme p.ex. l'établissement de profils de consommation mensuels, seraient ainsi qualifiées de «proches du métier de base», alors que d'autres prestations telles que le financement et l'exploitation d'une installation de froid industriel seraient classées comme «éloignées du métier de base». Les prestations énergétiques liées au thème de l'efficacité énergétique peuvent également être classées par niveaux de valeur ajoutée. On distingue ainsi p.ex.:

- Les prestations d'information et d'analyse (accès à la courbe de charge par internet, fourniture de profils de charge individuels, analyse de la consommation de réactif, etc.).
- Les prestations de conseils (recherche des potentiels d'économies, définition de concepts d'économies, workshops sur l'énergie, etc.).
- Les prestations de mise en œuvre (mise en place d'une installation de compensation du réactif, exploitation d'une installation de froid industriel dans le cadre d'un contrat de contracting, etc.).

Certaines EAE, de toutes tailles, proposent déjà à leurs clients industriels des prestations correspondant à tous ces niveaux de valeur ajoutée (source: Dynamo, recherche secondaire 2008).

Au-delà de la création de marges supplémentaires et un effet positif sur l'image, le principal objectif de tels services est d'augmenter la fidélisation des clients dans le métier de base (électricité, gaz) et d'atteindre ainsi une valeur économique du client déterminée (Customer Lifetime Value). Souvent, les prestations gratuites telles que l'information et de l'analyse énergétique re-

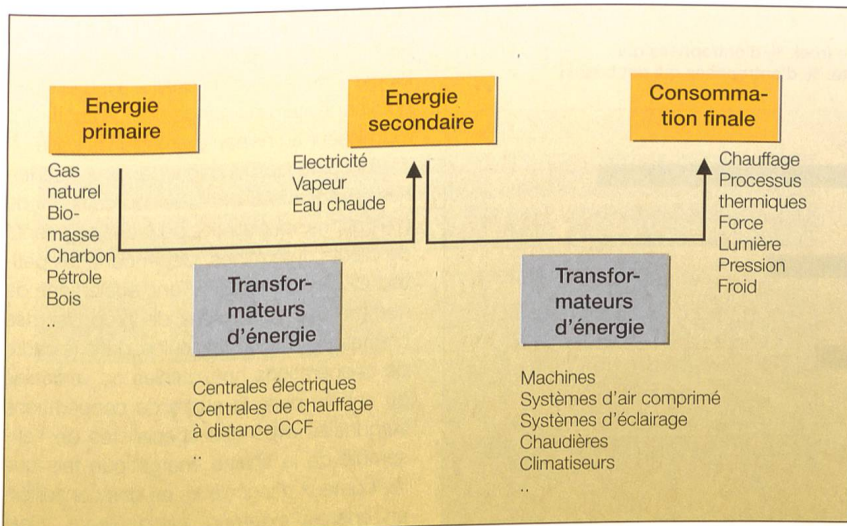


Figure 1 Chaîne énergétique globale.

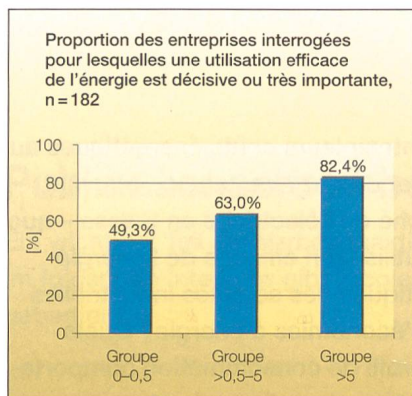


Figure 2 Importance de l'efficacité énergétique dans les entreprises industrielles.

présentent une porte d'entrée vers un niveau supérieur de prestations et servent ainsi de «tremplins» pour de futurs services permettant de dégager une marge commerciale (exemple: un contrôle gratuit de l'efficacité énergétique permet de préparer le terrain pour des services payants de conseils énergétiques et d'implémentation des solutions retenues).

Efficacité énergétique – le point de vue des clients

Le thème de l'efficacité énergétique revêt une grande importance pour les entreprises industrielles (voir figure 2). La majorité d'entre elles compte sur un potentiel d'économie d'énergies de l'ordre de 10% ou plus dans les 3 ans à venir.

Les grands consommateurs (à partir de 5 GWh) en particulier attendent de leurs fournisseurs d'énergie des compétences élevées dans le domaine des prestations

associées à l'énergie et une aptitude à les conseiller efficacement en matière d'approvisionnement en énergie.

Mais, malgré les nombreuses offres de prestations énergétiques existantes sur le marché, une part importante des entreprises sondées se déclarent encore trop peu informées sur celles-ci. Elles manifestent un intérêt marqué pour des analyses de courbes de charge, des conseils quant à l'efficacité énergétique et la compensation d'énergie réactive. C'est dans ce même segment de clients que l'on constate la plus grande différence entre le niveau d'information souhaité et le niveau d'information réel. De nombreux fournisseurs suisses d'énergie devraient donc apporter une attention particulière à leur communication en vue de la commercialisation de ces prestations «périphériques».

On constate en outre que les attentes et exigences des clients sont indépendantes de leur consommation annuelle. Les besoins énergétiques spécifiques à chaque société sont déterminés par les divers produits industriels, aussi nombreux et variés que les machines, processus et investissements en temps nécessaires à leur fabrication. Par exemple, alors que l'industrie des machines développe essentiellement des produits sur mesure pour ses clients à l'aide de processus très individualisés, l'industrie de l'édition se caractérise par une importante standardisation. Dans le premier cas, les pointes de consommation électriques sont difficilement prévisibles en raison d'une utilisation flexible des appareils et des machines de production, alors qu'elles le sont plus aisément dans le cas de l'impression quotidienne de journaux.

L'engagement et le comportement des «responsables énergie» dans les entreprises influencent également de façon prépondérante la manière d'utiliser l'énergie. Si le sujet de l'énergie suscite assez d'intérêt, si des compétences et des ressources internes sont mises à disposition et si l'entreprise possède des capacités de production propres, alors l'analyse énergétique, l'évaluation et la mise en œuvre de mesures d'efficacité énergétique font déjà partie de son quotidien opérationnel. Ceci est particulièrement vrai dans les grandes entreprises «énergies-intensives» qui s'appuient notamment sur des entités internes pour la maîtrise de leur consommation énergétique (source: Dynamo, interviews personnelles avec des entreprises industrielles, 2008).

Conclusions et perspectives

Dans le contexte de la controverse actuelle en Suisse quant à la nécessité de nouvelles capacités de production, de la tendance haussière des prix d'énergie et, pour beaucoup d'entreprises, de la pression croissante sur les coûts de l'énergie, il faut s'attendre à ce que l'intérêt pour le thème de l'efficacité énergétique devienne de plus en plus marqué. Comme le démontre notre sondage, bon nombre d'entreprises industrielles suisses attendent de la part de leur fournisseur d'énergie des offres et services attractifs leur permettant d'accroître leur efficacité énergétique.

En raison de la réduction de leurs marges dans leur métier de base, les fournisseurs d'énergie suisses sont aujourd'hui plus que jamais contraints d'offrir des prestations d'efficacité énergétique générant leurs propres marges afin d'influencer positivement leur résultat opérationnel. Les prestations gratuites d'information et d'analyse peuvent ainsi être considérées comme une opportunité de promouvoir des prestations facturables (conseils et mises en œuvre). De plus, la fourniture de prestations «périphériques» à l'énergie permet de se différencier de ses concurrents et de développer une relation de qualité avec le client pouvant éviter un changement potentiel de fournisseur au niveau du métier de base.

Au cours des dernières années, certaines grandes EAE ont créé des sociétés de prestations spécialisées pour des segments de clients déterminés. Cependant, les petites et moyennes EAE ont également de nombreuses possibilités de proposer des prestations d'énergie: seules, dans le cadre de coopérations horizontales ou verticales ou encore dans le cadre de coopérations diagonales avec des spécialistes de l'ensemble de la chaîne énergétique tels que les bureaux d'ingénieurs ou des conseillers en énergie externes. (Jörg Georg, Beat Grossmann, Dynamo Energie Sàrl/bs)

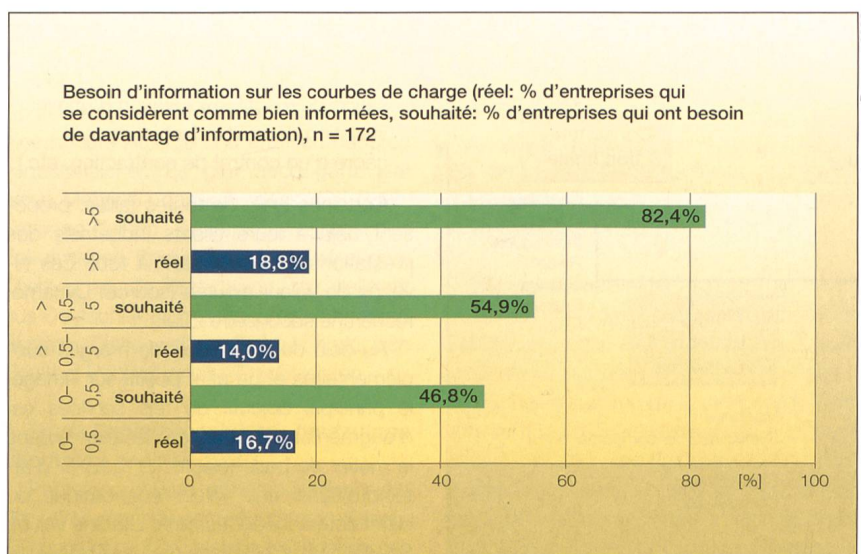


Figure 3 Besoin d'information.

Mit IT-Cards zur operativen und strategischen IT-Steuerung

Gestion informatique opérationnelle et stratégique avec cartes IT

Die IT eines Unternehmens steht vor zahlreichen Herausforderungen. So muss sie ihren Beitrag zur Wertschöpfung des Unternehmens leisten. Innovationen und Leistungssteigerungen sind ohne ihren Einsatz kaum noch machbar. Und schliesslich spielt sie eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, die Ressourcen eines Unternehmens effizient zu nutzen.

Um all diese Ziele zu erreichen, bedarf es einer umfassenden IT-Steuerung. Dabei muss der Bogen von der Lenkung auf Top-Führungsebene bis hin zu den einzelnen Key Performance Indicators (KPIs) geschlagen werden. Dieser Brückenschlag kann nur durch die Integration von strategischer und operativer IT-Steuerung erfolgen.

Dominierte in der Vergangenheit die rein monetäre Steuerung auf Basis des Kosten- und Ergebniscontrollings, ermöglichen nun neue Steuerungsmodelle, monetäre und nicht monetäre Aspekte in der Steuerung zu verbinden. Mit einbezogen werden auch Qualitätsaspekte der IT. Mehrstufige IT-Cards machen es möglich. IT-Cards bauen auf den erprobten Prinzipien der Balanced Scorecards auf und erweitern diese um IT-spezifische Dimensionen.

Aus guten Gründen wird in der operativen Steuerung zwischen der Demand- und Supply-Steuerung unterschieden. Dies deshalb, weil die IT für ein Unternehmen nicht nur ein Effektivitätssteigernder Produktivitätsfaktor ist, sondern zugleich auch selbst einen produktiven Wertschöpfungsprozess darstellt, der nach Effizienzkriterien zu steuern und zu optimieren ist.

Eine Kernfrage in der Steuerung einer IT-Organisation ist die Eignung von Teilen für das Outsourcing. Die Demand-Seite der

IT ist grundsätzlich nicht für das Outsourcing geeignet, da damit dem Unternehmen die Fähigkeit entzogen würde, die IT in Richtung Unternehmensnutzen auszurichten. Im Gegenteil, die Demand-Organisation ist jener Teil der Unternehmensorganisation, der eine ausgelagerte IT-Supply-Organisation zu steuern hat. Die Demand-Organisation kann als die CIO-Organisation eines Unternehmens charakterisiert werden, während die Supply-Organisation den internen oder externen IT-Dienstleister beschreibt.

Mit einer solchen IT-Card verfügt ein Unternehmen über ein System, das die Sicht der IT-Kunden unmittelbar der internen Sicht des IT-Dienstleisters gegenüberstellt. Dies verhindert eine einseitige Steuerung der IT, wie sie heute noch in den meisten Unternehmen üblich ist. So kann ein Dienstleister mit seinem Monitoring-System eine sehr gute Erfüllung der Service-Level-Agreements in den Kennzahlen der Supply-Ebene ausweisen. Die Demand-Kennzahlen lassen hingegen auf Unzufriedenheit der Kunden mit der Qualität der IT schliessen. Dieser Widerspruch kann jetzt erkannt und gezielt einer Lösung zugeführt werden. Erfolgreich implementiert, stellt die IT-Card einen wirkungsvollen Mechanismus in der Hand des CIO und des Geschäftsführers des IT-Dienstleisters dar.

L'informatique d'une entreprise doit faire face à de nombreux défis, comme contribuer à la valeur ajoutée de l'entreprise. Sans elle, il est pratiquement impos-

sible de procéder à des innovations ou d'augmenter la performance. Elle joue également un rôle décisif dans l'utilisation efficace des ressources d'une entreprise.

Pour pouvoir remplir tous ces objectifs, il faut une gestion informatique complète allant de la conduite au niveau de la direction aux divers Key Performance Indicators (KPI). Ce lien n'est possible qu'en intégrant stratégie et opération de la direction informatique.

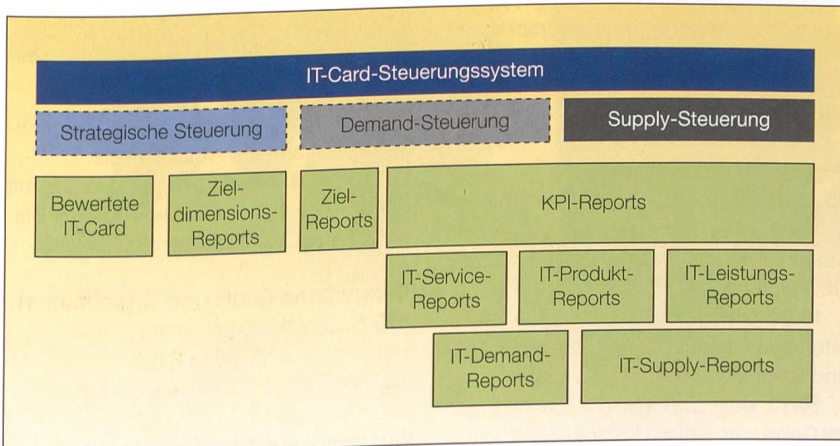


Nicholas Walti,
Horváth & Partners.

Par le passé dominait la gestion purement monétaire basée sur le controlling des coûts et des résultats. A présent, de nouveaux modèles de gestion permettent de lier les aspects monétaires et non monétaires de la gestion. Les aspects qualitatifs de l'informatique y sont aussi intégrés. Les cartes IT à plusieurs niveaux le permettent. Elles se basent sur les principes qui ont fait leurs preuves du Balanced Scorecard, élargis à des dimensions informatiques spécifiques.

On différencie la gestion opérationnelle en fonction de la demande de celle en fonction de l'offre, et ce, pour de bonnes raisons. Parce que l'informatique n'est, pour une entreprise, pas seulement le facteur de productivité qui permet d'augmenter l'efficacité, mais représente aussi un processus de valeur ajoutée productif qui doit être géré et optimisé en fonction des critères d'efficacité.

L'adéquation d'éléments pour l'outsourcing constitue une question centrale de la gestion d'une organisation informatique. Le côté de la demande de l'informatique ne peut être extériorisé étant donné qu'il enlèverait à l'entreprise sa capacité d'orienter l'informatique en fonction de son utilité. Au contraire, l'organisation de la demande fait partie de l'organisation de l'entreprise qui doit gérer une organisation extériorisée de l'offre informatique. Elle peut être caractérisée d'organisation du CIO de l'entreprise,



Bilder: Horváth & Partners

alors que l'organisation de l'offre décrit le prestataire informatique interne ou externe.

Avec une telle carte IT, l'entreprise dispose d'un système qui met directement en parallèle la façon de voir du client informatique et celle interne du prestataire IT. Ce qui évite une gestion unilatérale de l'infor-

matique comme c'est encore très souvent le cas dans la plupart des entreprises. Ainsi, un prestataire avec un système de monitoring peut justifier qu'il remplit très bien le «Service Level Agreement» au niveau des indices de l'offre. Les indices de la demande permettent de détecter l'insatisfaction des

clients quant à la qualité de l'informatique. Cette opposition est dorénavant reconnue et une solution y est cherchée. Implémentée correctement, la carte IT constitue un mécanisme efficace à la disposition du CIO et du directeur du prestataire informatique. (Horváth & Partners/bs)

Persönliches Energiemanagement

Die Deregulierung der Energiemärkte veranlasst immer mehr Versorgungsunternehmen auf der ganzen Welt, in intelligente Zählerinfrastrukturen zu investieren, die auch Geräte für das persönliche Energiemanagement umfassen. Auf diese Weise sichern sich die Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil in einem immer stärker umkämpften Markt. Mithilfe intelligenter Zählerlösungen können Versorger ihren Kunden völlig transparente Angaben über den persönlichen Verbrauch liefern und finanzielle Anreize in Aussicht stellen.

Darüber hinaus lassen sich mit dem sogenannten Smart Metering auch neue For-

men des Umgangs mit Energie vermitteln, die sich letztlich auf die Umwelt auswirken. Auf diese Weise können Versorgungsunternehmen einen umweltfreundlichen Ansatz propagieren und sich als Branchenvorreiter profilieren. (Landis + Gyr/bs)

Power to the People

Als Ruth Barmet aus Emmenbrücke an einem lokalen Wettbewerb zum Thema Energieinnovation teilnahm, hätte niemand erwartet, dass sie auf die Idee kommen würde, das Potenzial des Energiemanagements in die Hände des Einzelnen zu legen. Nutzniesser dieser Idee ist nicht nur die Allgemeinheit, sondern auch die Umwelt.

Bei dem von EWL (Energie Wasser Luzern) in Zusammenarbeit mit der Stadt Luzern ausgeschriebenen Wettbewerb unter dem Titel «EnergieSparIdee» ging es um die Identifizierung von Energiesparmöglichkeiten im Haushalt. Es gab 400 Einsendungen. Der Vorschlag von Ruth Barmet war mit Abstand der beste.

Sie beschrieb ein im Haushalt montiertes Gerät, mit dem sich der individuelle Energieverbrauch in Echtzeit überwachen lässt. Örtlichen Zeitungsberichten zufolge beabsichtigt EWL die Umsetzung dieser Idee und ist bereits mit potenziellen Anbietern im Gespräch. Die Verwirklichung des Projekts wird für 2010 in Aussicht gestellt. (bs)

publireportagen

3. Expo Energietechnik vom 24. und 25. Juni 2009 in der Energiestadt Bilten im Glarnerland

IBG
Engineering Bilten

Nach den überaus erfolgreichen Durchführungen der Expo Energietechnik in den Jahren 2005 und 2007 hat sich die innovative Unternehmung IBG B. Graf AG Engineering entschlossen, auch dieses Jahr die Expo Energietechnik in Bilten zu organisieren.

32 national und international tätige Firmen werden ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Die Expo 2009 richtet sich an Firmen, die im Bereich Energie und Elektrotechnik tätig sind.

Die Expo Energietechnik ist jeweils von 10.00 bis 18.00 Uhr geöffnet. Für die Kontaktpflege stehen den Besuchern ein Restaurationsbetrieb sowie eine Lounge mit Café Bar bis um 21 Uhr zur Verfügung. Auch dieses Jahr ist die Expo Energietechnik kostenlos.

Programm Mittwoch, 24. Juni 2009

16.00 Uhr: Wirtschaftskrise – Strompreisexplosion – Wie bringen wir Licht ins Dunkel? Podiumsdiskussion mit den Herren Heinz Karrer, CEO Axpo Holding,

Ansgar Gmür, Präsident Hauseigentümerverband und Pierre Berger von sol-E suisse unter der Leitung von Frau Barbara Keller-Inhelder, Kantonsrätin SG und Vizepräsidentin Energieforum Linth.

17.30 Uhr: Die Rolle von Resonanzen und Impedanzen im Stromnetz. Referat von Adrian Weitnauer, dipl. El.-Ing. ETH/SIA, Inhaber Weitnauer Messtechnik.

18.15 Uhr: Energiesparen dank schlauen Zählern – Werbeversprechen oder Realität? Referat von Peter Kieffer, Country Manager Schweiz, Landis+Gyr AG.

Programm Donnerstag, 25. Juni 2009

15.00 Uhr: Kommunikation über die Stationen hinaus. Referat von Kurt Studer, CEO Optonet AG.

16.00 Uhr: Energieforum Linth. Kurzreferat von Jakob Büchler, Nationalrat SG und Präsident Energieforum Linth.

16.15 Uhr: Energetische Sanierungen im Gebäudebereich. Referat von Thomas



Ammann, dipl. Architekt FH, bautechnischer Mitarbeiter HEV Schweiz.

17.00 Uhr: Bewährte Laststeuerung mit Smart Metering. Referat von Tommy Blaser, Product Manager, Landis+Gyr AG.

Veranstaltungsort und Organisation

IBG B. Graf AG Engineering
Hauptstrasse 52, 8865 Bilten
Tel. 055 645 32 60, Fax 055 645 32 65
bilten@ibg.ch

Aussteller und Details: www.ibg.ch

Eine sichere Investition

Berufsbildung in der Schweiz

cr based, art Kommunikation



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT



BERUFSBILDUNGPLUS.CH
DER WEG DER PROFIS.

Eine Initiative von Bund, Kantonen und Organisationen der Arbeitswelt