

Auf energieeffizienter Überholspur

Wie die Ernst Ruckstuhl AG mit kleinem Aufwand Energie und Kosten spart



Die Garage in Winterthur gehört seit 2004 zur Ernst Ruckstuhl AG.

Im Jahr 2011 ist der Winterthurer Garagenbetrieb der Ernst Ruckstuhl AG dem KMU-Modell der EnAW beigetreten. Einfache Massnahmen senken den Energieverbrauch um über 6 Prozent. Die Sensibilisierung der Mitarbeiter für Klimaschutzanliegen trägt heute bereits Früchte.

1932 legte der Grossvater des Geschäftsleiters Martin Ruckstuhl den Grundstein für die heutige Ernst Ruckstuhl AG. Mittlerweile ist der Betrieb mit zehn Garagen der grösste Opelhändler der Schweiz. Waren Begriffe wie Klimaschutz und Energieeffizienz zu Gründungszeiten und mit dem damals gerade entwickelten Opel 1,2 Liter, Vierzylindermotor und 22 PS gänzliche Unbekannte, sind diese für die Automobilindustrie und die rund 4 500 Schweizer Garagen, die dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) angeschlossen sind, heute ein Thema.

Kleine Massnahmen mit grosser Wirkung

Der Betrieb Ernst Ruckstuhl AG in Winterthur, der Fahrzeuge der Marken Opel und Chevrolet verkauft, ist seit 2011 Teilnehmer am KMU-Modell der EnAW. Kurt Giger, damaliger Geschäftsleiter des Winterthurer Betriebs und heutiger Leiter der Filiale in Kloten ist überzeugt, dass die gesetzten Ziele erreicht werden. Bei der Begehung des Unternehmens mit dem KMU-Berater der EnAW, Theo Schilter, wurde ihm schnell klar, dass mit zunächst unscheinbaren Massnahmen grosse Energiemengen wegfallen. Alleine durch den Umstieg auf LED-Leuchten in Teilen des Gebäudes, den Einsatz von Schaltuhren und durch Verhaltensänderungen, wie das situative Einschalten von Beleuchtungsquellen, spart die Ernst Ruckstuhl AG rund 62 000 kWh Strom pro Jahr. Giger lobt die Stadtwerke Winterthur, ➔

KURT GIGER

Verkaufsleiter Neuwagen
Ruckstuhlgruppe, Geschäftsführer
Ernst Ruckstuhl AG Kloten



Herr Giger, wie sind Sie auf das KMU-Modell der EnAW aufmerksam geworden?

Das KMU-Modell wurde mir in meiner damaligen Funktion als Geschäftsführer der Garage in Winterthur an einer Fachveranstaltung der Stadt Winterthur präsentiert. Die Mischung aus energiebewusstem Handeln und bestreitem Aufwand für das Unternehmen hat mir imponiert. Denn bei zu grossem Mehraufwand neben dem Tagesgeschäft bleiben die gut gemeinten Konzepte schnell in der Schublade liegen.

Eine Autogarage lässt nicht direkt an Klimaschutz denken. Ist die Teilnahme eine Kundenbindungsmassnahme?

Unser Engagement ist sicherlich auch Teil unserer Kommunikation. Bereits an der letzten Autoshow in Winterthur haben wir auf unsere Aktivitäten aufmerksam gemacht. Das ist jedoch nur von sekundärer Bedeutung, da ich kein Anhänger von Zertifikaten im Verkaufsraum bin. Von primärer Bedeutung ist für mich die Umsetzung der mit der EnAW vereinbarten Ziele und der damit nachweisbare, bewusste Umgang mit Energie.

Überträgt sich der bewusste Umgang mit Energie im Geschäft auch auf Ihre Produktauswahl?

Wir haben Elektromobile von Chevrolet und Opel im Angebot. Diese werden durch Stromtankstellen im Showroom versorgt. Bei 16 kWh pro Tag und Fahrzeug erhöht das unseren Stromverbrauch wieder, auch bei grösserer Umweltfreundlichkeit des Betriebs. Der Marktanteil alternativer Antriebe wie Elektro- und Erdgasfahrzeuge ist mit zwei Prozent klein. Das hängt mit der noch geringen Reichweite der Autos zusammen. Vor allem aber setzen primär umweltbewusste und technikinteressierte Käufer auf alternative Antriebe, obwohl sie punkto Betriebskosten sehr konkurrenzfähig sind. Häufig stelle ich fest, dass unsere Kunden die Stromtarife gar nicht kennen und das Kaufargument nicht richtig einzuschätzen wissen.

Die Ernst Ruckstuhl AG umfasst 10 Filialen. Werden weitere Betriebe ➔



Durch eine partielle Nutzung der Beleuchtung bei schönem Wetter kann viel Energie eingespart werden.

die ihn auf das Angebot der EnAW aufmerksam gemacht haben und die zudem noch 50 Prozent des Teilnehmerbeitrags übernehmen. Allerdings sieht er bei der Umsetzung der Massnahmen noch Handlungsbedarf bei den Handwerksbetriebe. «Von den Vorteilen von LED, die bei einer täglichen Nutzung von sechs Stunden mehr als dreissig Jahre halten, bin ich überzeugt. Erstaunt war ich aber, dass es einigen Aufwand verursachte, eine Firma zu finden, die auf diese Technologie setzt und sie aktiv anbietet. Hier besteht wohl noch ein grosser Umschulungsbedarf.»

«Die Mischung aus energiebewusstem Handeln und bestreitbarem Aufwand hat mir imponiert.»

Wirtschaftlichkeit kein alleiniges Motiv

Die Effizienzmassnahmen, welche die EnAW dem Betrieb empfohlen hat, sind im Durchschnitt bereits nach rund einem Jahr amortisiert, da einige bedeutende Massnahmen keine finanziellen Investitionen erfordern. Das ist ein wichtiges Kriterium, stand aber für Giger nicht im Zentrum. «Wir haben unsere Teilnahme vor der Ausarbeitung des Massnahmenpakets beschlossen. Die hohe Wirtschaftlichkeit der Massnahmen ist erfreulich, im Vordergrund stand für uns jedoch, dass wir einen

bewussten Einsatz unserer Ressourcen bewerkstelligen, ohne grosse Administrationsaufwände im Betrieb zu verursachen». So ist es auch kein Wunder, dass bereits weitergedacht wird. «Die mit der EnAW beschlossenen Massnahmen sind für uns nicht das Ende der Fahnenstange. Ist man einmal mit den Energieverbrauchszahlen vertraut, wird man richtiggehend angesteckt. Wir werden bei Umbauten und Neubauten sicher auch auf die Energieeffizienz achten.»

An einem Strang ziehen

Die situative Nutzung der Beleuchtung und anderer Stromfresser ist ein Umstellungsprozess, bei dem vor allem auch die Mitarbeiter gefragt sind. Bewusste Entscheidungen, wie beispielsweise Abschalten der Werkstattbeleuchtung während der Mittagspause oder die Heizungsregulierung bei höheren Aussentemperaturen, brauchten eine gewisse Gewöhnungszeit. Mitentscheidend war, so Giger, den Mitarbeitern die Kosten vor Augen zu führen. «Als ich aufgezeigt habe, dass wir während der vergangenen Kälteperiode bei jeweils minus 20 Grad pro Tag rund 600 Liter Heizöl benötigten, hat das alle beeindruckt. Heute kommt es mittlerweile sogar vor, dass ich an einem sonnigen Tag darauf hingewiesen werde, im Sitzungszimmer das Licht zu löschen.»

ihrem Beispiel folgen?

Unser Zürcher Verkaufsbetrieb an der Badenerstrasse nimmt auch am KMU-Modell der EnAW teil. Stimmen die Resultate im Winterthurer Betrieb, werden weitere folgen. Wichtig ist hierfür nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Massnahmen. Vor allem muss die Teilnahme am KMU-Modell mit geringem Mehraufwänden für die Mitarbeiter verbunden sein und im Einklang mit dem Tagesgeschäft bewältigt werden können.

Regionale Partner der EnAW: Stadtwerk Winterthur

Einige regionale Stromversorgungsunternehmen unterstützen Firmen bei der Teilnahme am KMU-Modell. Das Stadtwerk Winterthur übernimmt die Hälfte der Teilnahmegebühren und informiert Betriebe in der Region regelmässig über Massnahmen, die die Energieeffizienz erhöhen. <http://www.stadtwerk.winterthur.ch>

Zahlen und Fakten zur Ernst Ruckstuhl AG

- 1932 von Ernst Ruckstuhl in Zürich gegründet
- heute 10 Garagen und über 250 Mitarbeiter
- Einsparziel Filiale Winterthur für 2017:
 - 62 000 kWh/a (6,6 % vom Gesamtverbrauch)
 - 11 t CO₂ /a (6,2 % des Gesamtausstosses)
 - Investitionssumme: 7 500 CHF
 - Payback der Massnahmen: ca. 1 Jahr

Kontakte

THEO SCHILTER / Berater KMU-Modell
theo.schilter@enaw.ch
044 404 80 31

KURT GIGER / EnAW-Teilnehmer
Ernst Ruckstuhl AG
kurt.giger@ruckstuhlgaragen.ch
0848 80 00 77

JANICK TAGMANN / EnAW-Redaktion
Scholten Partner GmbH
tagmann@scholtenpartner.ch
044 271 12 30