

Stephan Frech

Verlagsleiter GOURMET
und Organisator des Roundtable

Jon Clalüna

Geschäftsinhaber
der Swissness AG

Stephan Künzle

Energieberater
Geschäftskunden des ewz

Anton Bucher

Project Manager Planning
& Consulting bei der SV Group

Walter Knup

Leiter Gastronomie der
Psychiatrischen Universitätsklinik Zürich
und Vizepräsident der ENAK



Urs Jenny

Inhaber der Creative
Gastro Concept & Design AG
und Präsident der ENAK

Das ENAK-Roundtable-Gespräch über die
Energieeffizienz in Hotellerie und Gastronomie:

Das Potenzial ist gross – und nicht ausgeschöpft!

Das Thema «Klimaschutz» und darin eingeschlossen die Energieeffizienz treibt aktuell die ganze Welt um. In Bezug auf die Energieeffizienz in der Schweizer Hotellerie und Gastronomie beschäftigt sich insbesondere die ENAK mit Massnahmen, wie die Hotel- und Gastro-Betriebe ihre Energieeffizienz steigern können. Experten aus vielen Bereichen sind für die ENAK im Einsatz. Ihnen voran steht ENAK-Präsident Urs Jenny, der ein Gremium von Fachleuten zu einem Roundtable-Gespräch nach Zug geladen hat.

Text: Sabine Born | Fotos: Anielia Lea Schafroth

Vera Schneider

Research and Development
bei der Meiko Maschinenbau
GmbH & Co. KG



Stephan Künzle,
Energieberatung Geschäftskunden
beim ewz.



Moderation: Urs Jenny,
Präsident der ENAK.

Urs Jenny: Die Klimapolitik beschäftigt die ganze Welt, auch die Hotellerie und Gastronomie. Wir sind gefordert zu handeln.

Heute haben wir Anwender, Planer, Berater, Energielieferanten und Hersteller am runden Tisch. Meine erste Frage geht an Sie, Stephan Künzle: Wir sprechen viel über Energieeffizienz. Von welchen Voraussetzungen gehen wir aus?

Stephan Künzle: Die Energiestrategie 2050 basiert auf drei Stossrichtungen: Es geht zum einen um Energieeffizienz in den Bereichen Gebäude, Mobilität und Industrie, andererseits um den Ausbau erneuerbarer Energien. Diese sollen gefördert und entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen werden. Und drittens geht es um den Atomausstieg.

Urs Jenny: Mit Förderprogrammen will man diesen Bestrebungen zusätzlichen Schwung verleihen. Auch die ewz fördert Betriebe, die bestimmte energetisch relevante Massnahmen umsetzen. Greifen diese inzwischen?

Stephan Künzle: Förderprogramme sind ein wichtiges Instrument, um effiziente Technologien zu fördern. Einerseits beim Hersteller, der neue Technologien produziert und implementiert, andererseits beim Kunden, der energieeffiziente Geräte beschafft.

Urs Jenny: Beeinflussen solche Förderprogramme auch die Entwicklung von Produkten, Vera Schneider?

Vera Schneider: In Deutschland gibt es zum Beispiel ein Förderprogramm für Geschirrspüler mit Wärmepumpen-Einsatz. Das Problem dabei war, dass damit auch Geschirrspüler gefördert wurden,

die zwar auf Wärmepumpen-Technik setzten, gleichzeitig aber mit umweltschädlichen Kältemitteln operierten. Das ist nicht unsere Philosophie.

Urs Jenny: Jon Clalüna, Sie vertreten die Bauherren in dieser Runde. Wie reagieren diese auf all die Programme und Vorgaben, die es gibt?

Jon Clalüna: Ich finde, Lieferanten und Hersteller müssten viel mehr tun. Ein Hotel im Engadin investiert derzeit 1,2 Millionen Franken in eine neue Pellet-Bunker-Heizung, nachdem es 30 Jahre lang 120 000 Franken pro Jahr für Öl ausgegeben hat. Aber: Kein Schweizer Unternehmen kann eine solche Heizungsanlage liefern. Wir mussten uns in Österreich umschaun, um einen entsprechenden Anbieter zu finden. Da frage ich mich schon, wo der Mut für Innovation der Hersteller in Bezug auf Nachhaltigkeit und Umweltschonung geblieben ist. Diese können von Greta Thunberg und der Jugend die ihr folgen nur lernen. Die machen es uns vor...

Stephan Künzle: Gerade auch aus diesem Grunde ist es wichtig, dass wir etwas tun und nicht nur darüber sprechen. Ich finde aber, es gibt genügend Informationen und Förderprogramme. Man muss sich nur darum kümmern.

Jon Clalüna: Immer diese Holschuld. Nein! Wir müssen auf die Investoren zugehen. Sie sind bereit, sie wollen investieren. In einem Hotel machen die Energiekosten fünf bis acht Prozent der Gesamtkosten aus, reduziert man diese auf vier Prozent, könnte der Hotelbetrieb gut und gerne 300 000 Franken pro Jahr einsparen. Das erhöht die Rendite eines Betriebs und bietet dazu die Chance, sich als umweltfreundliches Hotel zu positionieren.



ewz

ewz bieten diverse Förderprogramme speziell für die Gastronomie an. Das Eco-Gastro-Programm zum Beispiel belohnt die Umstellung auf Induktion mit induktionstauglichem Geschirr. Weitere Fördergelder gibt es für Wärmepumpen-Tumbler, autonome Kühlgeräte, kurz für alles, was zu mehr Stromeffizienz führt.

www.ewz.ch

Urs Jenny: Sie haben es gehört, Vera Schneider, die Hersteller sind gefordert. Auf der andern Seite haben wir Vorschriften. Die neuste Vorgabe: Geschirr mit 95 Grad heissem Dampf nachspülen. Wie reagieren die Hersteller auf solche Forderungen?

Vera Schneider: Wenn wir Temperaturen laufend reduzieren, bleibt irgendwann die Hygiene auf der Strecke. Das muss uns bewusst sein. Was dabei herauskommt, haben Haushaltspülmaschinen in Deutschland gezeigt: Die Kunden wurden immer mehr zu einer Temperaturreduktion motiviert. Die Folge waren erhöhte Neigung zur Verkeimung der Maschinen einhergehend mit dadurch zunehmender Geruchsbildung. Wir müssen aufpassen, dass wir im gewerblichen Bereich nicht auf die gleiche Schiene gelangen. Entgegengesteuert werden muss dann mit aggressiverer Chemie. Mit einer Dampfanwendung von 95 Grad ist das Gegenteil der Fall. Die Temperaturen steigen und wir gehen in den Desinfektionsbereich über – ob das für eine Geschirrspülmaschine nötig ist, hängt vom Einsatzbereich ab. Unter Einhaltung der geltenden Mindesttemperaturen stimmen die Resultate im Normalfall: Bei 60 Grad waschen, mit 83

Grad nachspülen.

Jon Clalüna: Die Frage ist, ob der Energieverbrauch wirklich gegen die Handhabung ausgespielt werden muss? Ich bin der Meinung, das grösste Einsparpotenzial erzielen wir mit intelligenter Arbeit.

Anton Bucher: Das kann ich nur bestätigen: 50 Prozent des Resultats von Energiesparmassnahmen sind vom Handling abhängig. Wenn die Mitarbeitenden die Geräte falsch bedienen oder das Potenzial nicht ausschöpfen, nützen die energieeffizientesten Maschinen nichts.

Urs Jenny: Sie vereinen beides, Walter Knuop, Sie sind Gastronom und Beschaffer. Welche Kriterien kommen bei einer Beschaffung zur Anwendung?

Walter Knuop: Es ist ganz wichtig, dass die Mitarbeitenden bereits bei der Beschaffung miteinbezogen werden, damit sie wissen, weshalb man das eine oder andere Gerät auswählt. Und dann müssen wir nicht nur die Zubereitung der Speisen schulen, sondern auch die richtige Anwendung der Geräte. Ich bin der Meinung, dass man damit sogar mehr als 50 Prozent an Energieeffizienz herausholen kann.



SV Group

Die Gastronomie- und Hotelmanagement-Gruppe betreibt Mitarbeiterrestaurants und Mensen in der Schweiz sowie in Deutschland und Österreich und reduziert mit seinem Nachhaltigkeitsprogramm «One To We» die Umweltbelastung in den Betrieben entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

www.sv-group.ch, www.one-two-we.ch

Gebündelte Kompetenz am Roundtable (v.l.): Jon Clalüna, Geschäftsinhaber der Swissness AG, Stephan Künzle, ewz-Energieberater, Anton Bucher, Project Manager SV Group, Vera Schneider, Research and Development bei Meiko, Urs Jenny, Präsident der ENAK, und Walter Knuop, Vizepräsident der ENAK und Leiter der Gastronomie der PUK Zürich.





Vera Schneider,
Research and Development bei der
Meiko Maschinenbau GmbH & Co. KG.



Anton Bucher,
Project Manager Planning &
Consulting bei der SV Group.

Urs Jenny: Welche Hilfe können wir in diesem Bereich vom Hersteller erwarten?

Vera Schneider: Offene Geschirrspüler verlieren Wärme. Mit einem Hinweis «Achtung: Wärmeverlust» kann man die Mitarbeitenden darauf hinweisen. Grössere Maschinen reagieren mit Fehlermeldungen. Das ist ein Beispiel. Die Schwierigkeit liegt hier häufig in der Internationalität, in der solche Hinweise verfügbar sein müssen.

Jon Clalüna: Wir sind eine Branche, die von Menschen umgeben ist und nicht nur von Computern und Robotern. Das ist doch auch eine Chance. Die richtige Anwendung ist vor allem eine Aufgabe der Führung. Die Mitarbeitenden reagieren zum Beispiel sehr sensibel auf transparente Zahlen.

Anton Bucher: Ich habe in einem Betrieb die Wassermenge ausgerechnet, die wir mit neuen Geräten einsparen konnten und die Zahl – es waren 1210 Badewannen im Jahr – entsprechend illustriert. Ein solches Bild beeindruckt und hilft übrigens auch beim Investitionsentscheid: Kann sich der Kunde von den Vorteilen ein Bild machen, ist er eher bereit, die Mehrkosten für ein teureres, aber effizienteres Gerät zu tragen. Ansonsten beeinflusst oft der Preis den Entscheid.

Urs Jenny: Wunderbar, verständliche Metriken. Das ist das Thema. Wir haben so viele Daten. Was sie letztlich bedeuten, wissen die Mitarbeitenden selten.

Walter Knup: Ich denke, das Potenzial eines neuen Geräts wird von den Mitarbeitenden am besten getragen, wenn sie konkrete Vorteile in der richtigen Anwendung erkennen, weil es schneller, einfacher, bequemer geht. Nehmen wir das Beispiel der geöffneten Spülmaschine: Wieso lassen

das die Mitarbeitenden überhaupt zu? Vielleicht, weil sie eine Abstellfläche brauchen oder die Höhe zum Sortieren besser passt. Diese Punkte müssten bereits in die Planung einfließen. Hinzu kommt, dass wir in der Produktion grösstenteils mit der Hygiene, dem Angebot von Gerichten, der Deklaration im Zusammenhang mit Allergenen beschäftigt sind, sodass für die Energieeffizienz nicht viel Zeit übrigbleibt. Und wenn Energiezahlen darüber hinaus schwer eruiert und schlecht interpretierbar sind, wird man sich sowieso eher anderen Themen zuwenden.

Urs Jenny: Beschäftigen sich die Hersteller eigentlich auch mit Ideen der Energiespeicherung, dass ein Gerät also auch die Energie speichert und dann abrufen, wenn es sie benötigt?

Vera Schneider: Überlegungen in diese Richtung gibt es auf jeden Fall. Das Problem dabei ist aber die Kosten-Nutzen-Analyse: Statten wir Spülmaschinen mit Wärmespeicher aus, verteuert das die Geräte. Das nutzt dem Anwender aber wenig, solange diese nicht mit anderen Geräten kommunizieren.

Urs Jenny: Da wären wir bei der Digitalisierung. Es sollte doch möglich sein, dass die Geräte untereinander kommunizieren, der Kombidämpfer mit der Spülmaschine zum Beispiel?

Vera Schneider: Dann wird es interessant. Wenn ein anderes Gerät auf die Wärme der Spülmaschine zugreifen könnte und umgekehrt. Aber hier sind wir als Hersteller von Geschirrspülmaschinen ein zu kleiner Player. Wir haben Cloud-Lösungen entwickelt und können dem



Meiko Maschinenbau GmbH & Co. KG

Mehr als 2000 Mitarbeitende in 30 Ländern machen Meiko zu einem globalen Technik- und Serviceunternehmen, das intelligente Lösungen im Bereich professioneller Spültechnik, Reinigungs- und Desinfektionsgeräte sowie Technik für die Speiseresten-Entsorgung anbietet.
www.meiko.de

Kunden Daten liefern, die er problemlos weiterverwenden kann. Wir sprechen hier von der Kompatibilität mit dem Küchenleitsystem.

Anton Bucher: Die SV Group mit über 330 Betrieben in der Schweiz wäre an solchen Lösungen interessiert. Wir haben entsprechende Ziele für die nächsten Jahre formuliert und würden es unterstützen, wenn die Entwicklung in diese Richtung ginge.

Urs Jenny: Ein Unternehmen in der Inner-schweiz hat das durchgezogen: Es setzt digitale Energie-Daten über den ganzen Produktionsprozess hinweg ein und kann damit in der Schweiz gleich günstig produzieren wie im Ausland – und dies trotz höherer Löhne.

Walter Knup: Die Entwicklung geht aber noch in eine andere Richtung: Mit den heutigen Multifunktionsgeräten kann man viel effizienter produzieren als früher und benötigt dazu weniger Raum, Geräte und Personal. In diesem Bereich ist das Effizienzpotenzial für kleine und mittlere Betriebe wahrscheinlich viel grösser als durch eine Vernetzung der Geräte. Da kommt nämlich wieder der Mensch ins Spiel: Wie weit will ich mich als Gastronom von all den IT-Möglichkeiten abhängig machen? Letztlich muss das Mittagessen um zwölf Uhr auf den Tisch kommen.

Urs Jenny: Da spricht wieder der Praktiker. Sie meinen, die Digitalisierung ist noch nicht soweit – da haben Sie recht. Wo können Sie den Hebel sonst noch ansetzen?

Anton Bucher: Die nachweislich grösste Wirkung erzielen wir bei der Auswahl der Lebensmittel sowie der Zusammenstellung des täglichen Menuangebots. So stammen 80 Prozent aller Waren, die wir in unseren Betrieben verwenden, aus der Schweiz. Zudem schulen wir unsere Köche in der Hiltl Akademie in Zürich in der Kreation von attraktiven Vegi-Gerichten. Mit diesen Massnahmen, sowie der Optimierung der Logistik und Betriebsabläufe, konnten wir die CO₂-Emissionen pro Hauptmahlzeit seit 2013 bis Ende 2018 um 13 Prozent reduzieren. Das ist ein grosses Ziel und war gar nicht so einfach zu erreichen.

Urs Jenny: Damit haben Sie die Klammer geöffnet. Sie beachten neben dem Energiebezug den ganzen Prozess, von der Aussaat über den Transport bis hin zur Verwendung des Produkts. Das gibt ein Gesamtpaket unter dem Stichwort CO₂ und «Klimaschutz».

Anton Bucher: Genau – plus das Tierwohl, das ist uns auch wichtig. Wir können ein Schweizer Menu aus tierfreundlicher Haltung anbieten und auch etwas mehr dafür verlangen.

Jon Clalüna: Dieses CO₂-Gesamtpaket müssen wir optimieren. Energie sparen ist ein Kostenelement. Die grossen Umweltsünder sind aber Heizung und Mobilität. Und während Grossunternehmen Millionen mit CO₂-Lenkungsabgaben oder Öko-Boni kassieren, gibt es für Energie-Sparer keine Mittel.

Stephan Künzle: In Zürich kennen wir einen Effizienzbonus. Aber das ist gar nicht das



Swissness AG

Jon Clalüna und Fritz Erni bieten professionelle Beratungen, Coachings, Analysen, Konzepte und Turnarounds für Hotellerie- und Gastronomie-Betriebe sowie für Unternehmen aus dem Gesundheits- und Sozialwesen an.

www.swissness-ag.ch



Die führenden Köpfe der ENAK (v.l.): Walter Knup, Vizepräsident der ENAK und Leiter der Gastronomie der PUK Zürich, und Urs Jenny, ENAK-Präsident. Er setzt sich seit über 25 Jahren für Energieeffizienz ein, was ihm den Übernamen «Energie-Papst» eingetragen hat.



Stephan Frech,
Verlagsleiter GOURMET und
Organisator des Roundtable.



Walter Knup,
Vizepräsident der ENAK und Leiter der Gastronomie
in der Psychiatrischen Universitätsklinik Zürich.



Jon Clalüna,
Geschäftsinhaber der
Swissness AG.

Problem. Es ist diese Angst vor dem Verzicht, die wir ablegen müssen. Es gibt ganz lapidare Möglichkeiten, Energie einzusparen. Ich bin ein Fan von nicht-investiver Massnahmen, die man einzig auf der Stromrechnung bemerkt. Dort müssen wir ansetzen, und da braucht es Unterstützung, weil jeder Betrieb individuell ist...

Walter Knup: ... und wir können uns auf unsere Kernthemen konzentrieren. Mit der Zeit beginnen die Leute, eigene Ideen zu kreieren, wie man Energie einsparen kann. Dazu müssen wir das Thema regelmässig aufgreifen und nicht mit einer Einmal-Veranstaltung abhandeln.

Stephan Künzle: Es entsteht eine Kultur im Betrieb. Haben die Mitarbeitenden verstanden, wozu es geht, spielt auch die Höhe der Fluktuationsrate eine geringere Rolle.

Walter Knup: Darüber hinaus müssen wir immer auch den Einsatzbereich eines Geräts genau definieren. Welche Geräte benötigt mein Betrieb überhaupt. Ein wichtiger Punkt, finde ich.

Stephan Künzle: Genau. Nicht einfach, den Ferrari kaufen, um auf Nummer sicher zu gehen, sondern die Bedürfnisse klären und dann bestellen.

Urs Jenny: Ich sehe in Zukunft noch andere Möglichkeiten. In bestimmten Betrieben bezahlen wir dem Waschmittellieferanten pro Korb einen bestimmten Preis. Er stellt die Dosieranlage, liefert das Waschmittel und garantiert sauberes Geschirr.

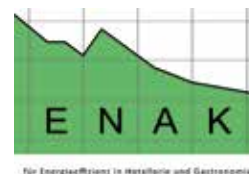
Walter Knup: Bei Kaffeemaschinen gibt es ein ähnliches Modell, die Finanzierung der Anschaffungskosten läuft nicht über den Betrieb,

sondern über den Bezug von Kaffee. Zählt man jetzt noch die Stromkosten dazu, erhält man eine Vollkostenrechnung, die ein effizienteres Gerät legitimieren würde. Das wäre ein interessantes Modell, und man könnte die Kücheneinrichtung über die laufenden Kosten abrechnen.

Jon Clalüna: Es beinhaltet gleichzeitig eine Anforderung an die Hersteller, uns besser an die Produkte heranzuführen, aussagekräftige Informationen über Energieverbrauch und Einsparmassnahmen über den gesamten Lebenszyklus eines Geräts hinweg zur Verfügung zu stellen. Die Auftraggeber sind sensibilisiert und auch bereit, einen höheren Preis zu zahlen, wenn sie den Mehrwert erkennen.

Urs Jenny: Auch ich plädiere abschliessend unbedingt für mehr zuverlässige Angaben seitens der Hersteller, für eine ausführliche Planung im Vorfeld, für mutige Entschiede der Investoren, aber vor allem auch für ein Miteinander von allen, von Planern, Beratern, Herstellern, Energieexperten, Gastronomen – für die wir stellvertretend heute vieles intensiv und spannend diskutiert haben.

Ich danke allen für das Gespräch.



ENAK

Die ENAK setzt sich für Energieeffizienz in Gastronomie und Hotellerie ein und zählt dabei auf die Unterstützung von Mitgliedern, die in verschiedenen Bereichen tätig sind (Anwendung, Technik, Energie). Alle arbeiten an der gleichen Zielsetzung – Betriebskosten einzusparen.

www.enak.ch