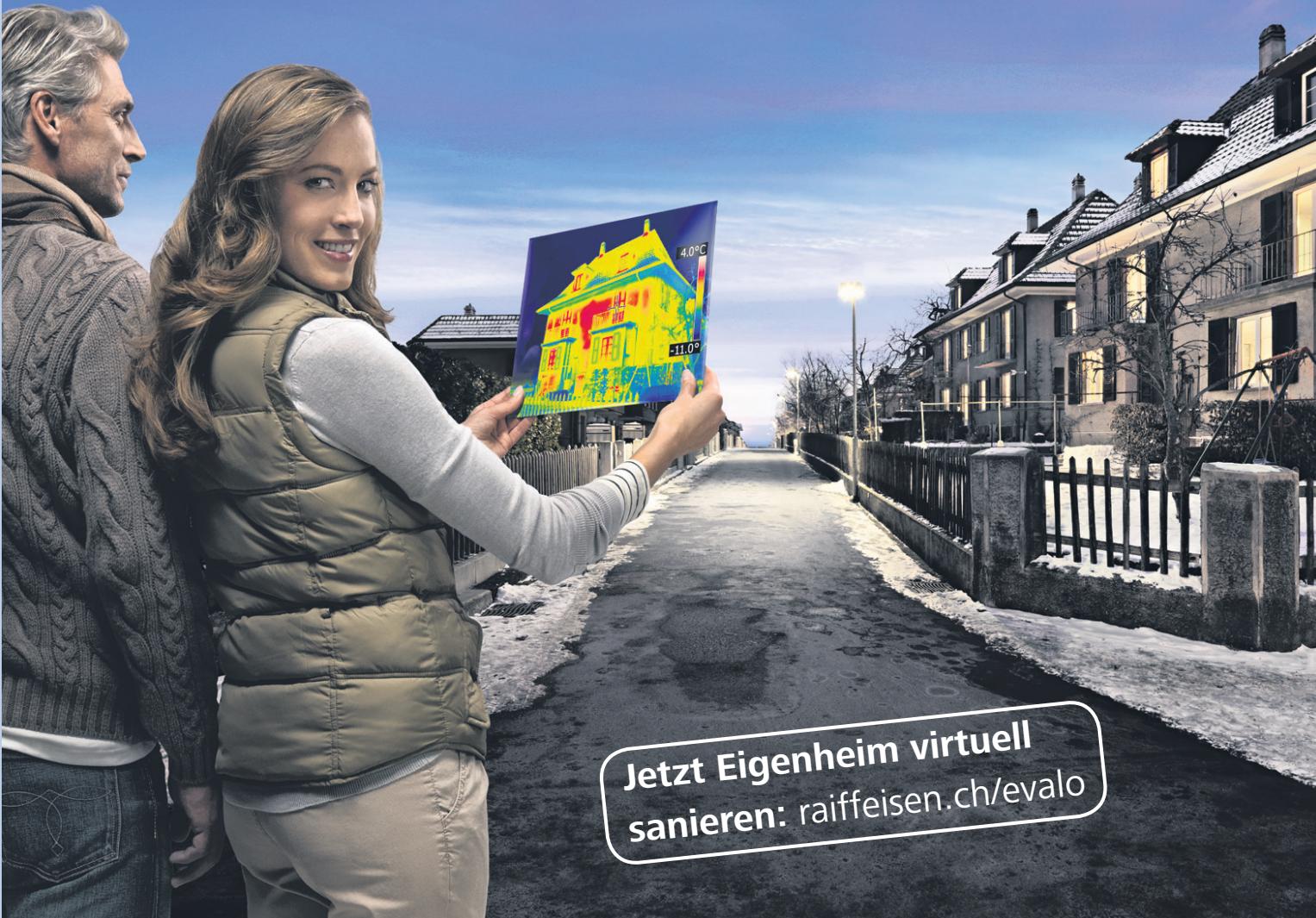




**2. Kundenbarometer
Erneuerbare Energien
in Kooperation mit
Raiffeisen Schweiz**





Jetzt Eigenheim virtuell
sanieren: raiffeisen.ch/evalo

Sie investieren in Ihr Eigenheim. Wir sorgen für die nachhaltige Finanzierung.

Sie möchten Ihr Eigenheim sanieren? Wir unterstützen Sie mit einer umfassenden Beratung: Welche Möglichkeiten gibt es für die Finanzierung? Wie kann ich von Steuervorteilen profitieren? Erhöht sich der Wert meines Hauses? Gerne beantworten wir all Ihre Fragen persönlich. Vereinbaren Sie heute noch einen Termin.
www.raiffeisen.ch/evalo

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

Inhalt

Zusammenfassung	Seite	4
Methode	Seite	4
Wunsch	Seite	5
Machbarkeit	Seite	6–8
Windenergie in der Gemeinde	Seite	9
Energie fürs eigene Haus	Seite	10–11
Motive zur Investition	Seite	12
Bedürfnisse Energieversorgung	Seite	13
Rolle des Staates	Seite	14
Bevorzugte Förderansätze	Seite	15
Bank – Angebot und Nachfrage von Kundenzielgruppen	Seite	16–18
Rolle verschiedener Akteure im Vergleich	Seite	19

Zusammenfassung

Im Februar 2011, einen Monat vor dem Unfall im japanischen Atomkraftwerk in Fukushima, hat unser Lehrstuhl erstmals eine Befragung von Kundenpräferenzen im Bereich erneuerbare Energien durchgeführt. Schon damals zeichnete sich ein hohes Marktpotenzial ab. Nun, ein Jahr später, legen wir das 2. St. Galler Kundenbarometer erneuerbare Energien vor. Während sich in den energiepolitischen Rahmenbedingungen in den letzten 12 Monaten grosse Veränderungen ergeben haben, sind die Veränderungen in den Kundenbedürfnissen nuanciert. In einigen Punkten scheinen die Kunden ihrer Zeit voraus gewesen zu sein. Schon vor Fukushima hatten die Schweizer Kunden Präferenzen für eine Energieversorgung geäussert, die stark auf erneuerbare Energien setzt. Diese Tendenz hat sich seit 2011 noch etwas verstärkt. Die von Bundesrat und Parlament beschlossene Kursänderung hin zu einer überwiegend erneuerbaren Stromversorgung befindet sich somit in guter Übereinstimmung mit dem, was der Kunde wünscht – wobei die hohen Erwartungen insbesondere in den Bereichen Solar- und Windenergie der Politik und den Unternehmen noch einiges abverlangen könnten. Weit verbreitet ist die Zuversicht, dass Atomenergie mittelfristig

verzichtbar sei – und wie schon im Vorjahr stellen wir einen Zusammenhang fest, wonach diejenigen besonders zuversichtlich sind, die über ein gutes Wissen im Bereich der erneuerbaren Energien verfügen. Gleichzeitig gibt es zwar ein hohes Interesse an der Nutzung erneuerbarer Energien im Gebäudebereich, aber auch noch einen hohen Anteil Unentschlossener unter den Hauseigentümern. Die weitere Klärung der politischen Rahmenbedingungen, beispielsweise bezüglich der Förderung der Photovoltaik, ist offenkundig eine wichtige Voraussetzung für die weitere Erschliessung des grossen Marktpotenzials. Eine wesentliche Rolle bei der Umsetzung der Bereitschaft privater Investoren, in erneuerbare Energien zu investieren, könnten auch Banken spielen – 9 von 10 Befragten geben an, von ihrem Kundenberater in den letzten sechs Monaten nicht aktiv auf Anlagemöglichkeiten im Bereich erneuerbarer Energien angesprochen worden zu sein. Viele von diesen würden eine aktiver Rolle ihrer Bank in diesem Bereich begrüssen. Entwicklungspotenzial besteht hier im Vergleich zu anderen Akteuren noch im Hinblick auf die wahrgenommene Kompetenz und Glaubwürdigkeit.

Methode

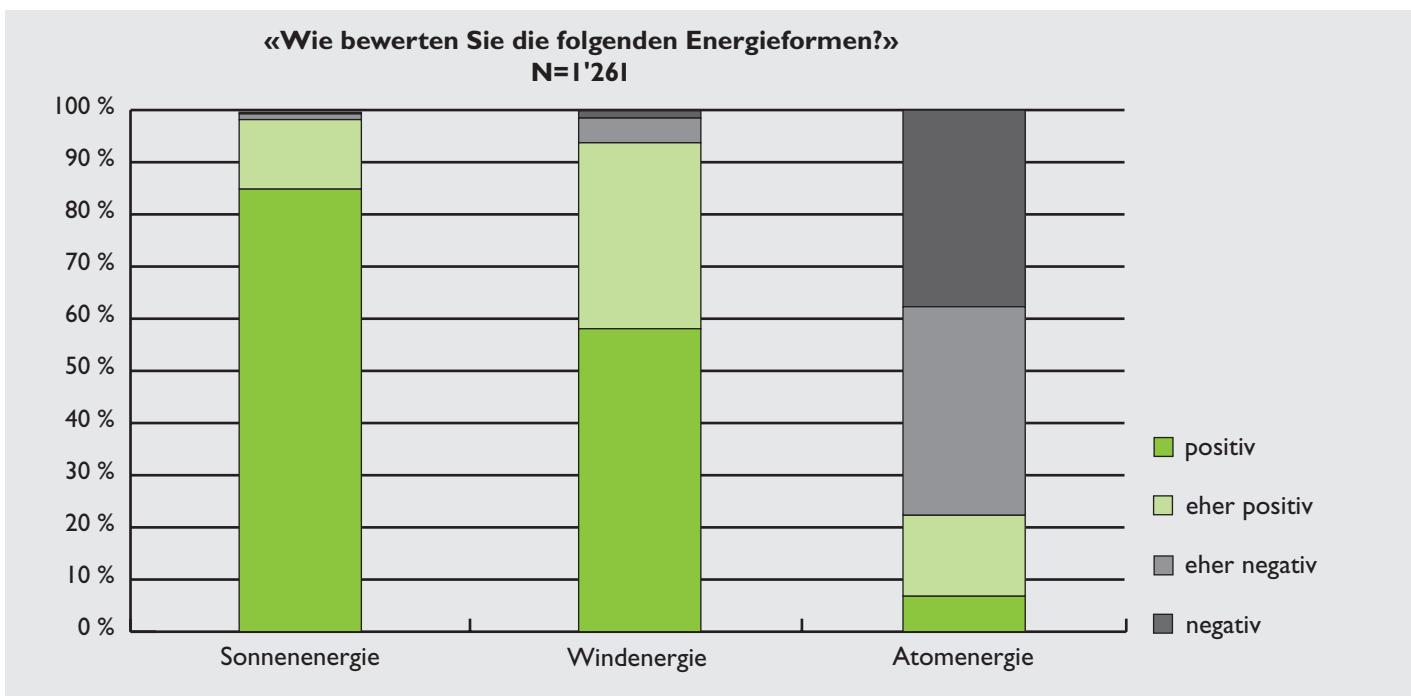
Das 2. St. Galler Kundenbarometer erneuerbare Energien basiert auf einer repräsentativen Stichprobe. Von den 1'261 Befragten wohnen 28 Prozent in der Westschweiz, 26 Prozent im Gebiet der (Vor-) Alpen, 20 Prozent im West- und 26 Prozent im Ostmittelland. Die Befragung wurde zwischen 22. März und 2. April 2012 mittels online-Panel durch das Marktforschungsinstitut amPuls durchgeführt. Die wissenschaftliche Leitung lag beim Good Energies Lehrstuhl für Management Erneuerbarer Energien der Universität St. Gallen. Raiffeisen Schweiz, die führende Schweizer Retailbanken-Gruppe, finanzierte die Durchführung der Befragung. Das 2. St. Galler Kundenbarometer erneuerbare Energien weist methodisch einige Neuerungen im Vergleich

zum Vorjahr auf. Während 2011 eine Befragung in der grenzüberschreitenden Bodenseeregion durchgeführt wurde, bezog sich die Erhebung 2012 auf die gesamte Schweiz. Ein direkter Vergleich beider Befragungen ist somit nur in der Schnittmenge, der Region Ost-Mittelland, möglich. Aus diesem Grund sind die Stichproben bei Vergleichen mit dem Vorjahr kleiner als bei jenen Darstellungen, die sich ausschliesslich auf die Erhebung 2012 beziehen. Die Befragung für das erste Kundenbarometer erneuerbare Energien fand im Februar 2011 statt – einen Monat vor dem Unfall in Fukushima. Vergleiche der Antworten zum Vorjahr erlauben damit auch Rückschlüsse, wie sich die Einstellung zum Thema Energie seither verändert hat.

Wunsch

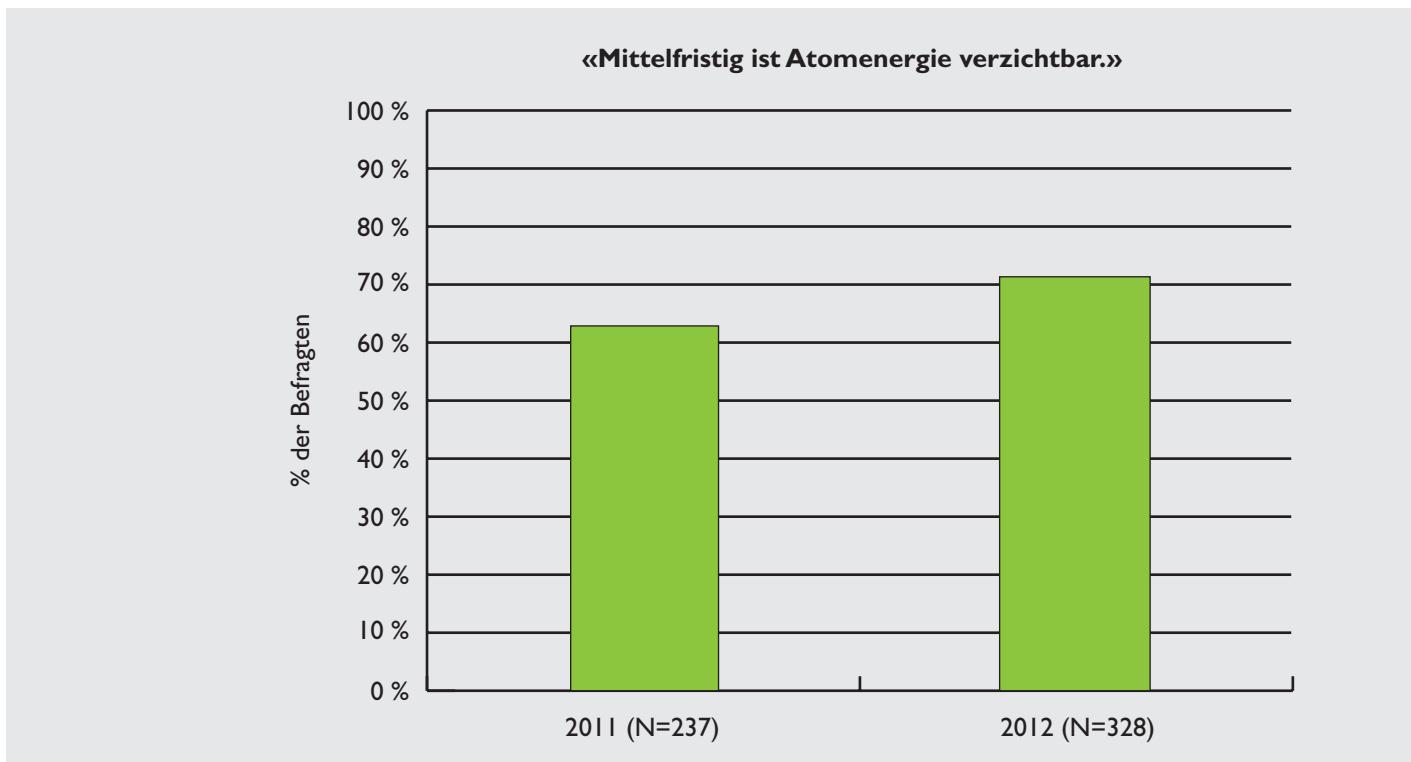
Zu Beginn waren die Befragten aufgefordert, spontane Gedanken zu Solar-, Wind- und Atomenergie zu nennen. Im Bezug auf Atomenergie standen die meist genannten Assoziationen im Bezug zu Risiko; Begriffe wie «gefährlich», «nicht kontrollierbar», «nicht sicher», «Radioaktivität» wurden am häufigsten genannt. Im Bezug auf

Solar- und Windenergie waren die meist genannten Begriffe eher technischer Natur – Begriffe wie «Windrad», «Windfarmen» bzw. «Sonnenkollektoren», «Solarkraftwerk» oder auch konkrete Beispiele für Anlagen wie «Mont Soleil» wurden häufig genannt. Anschliessend wurde jeder dieser Gedanken auf einer Skala bewertet.



Gedanken zur Atomenergie wurden von 23 Prozent der Befragten eher positiv bewertet, bei Windenergie waren es 94 Prozent und bei Solarenergie 99 Prozent.

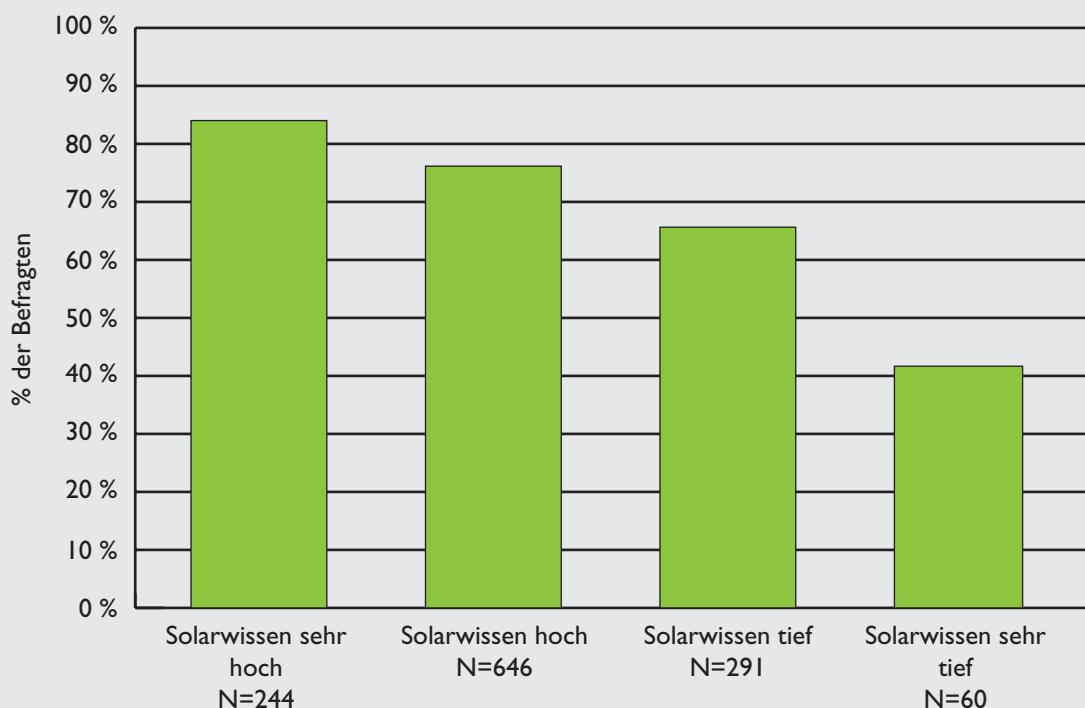
Machbarkeit



Drei von vier Befragten halten Atomenergie mittelfristig für verzichtbar. Der Vergleich zum letzten Jahr zeigt: Der bereits vor Fukushima hohe Anteil derer, die sich eine Zukunft ohne Atomenergie vorstellen können, hat in den letzten 12 Monaten

nochmals zugenommen. Waren es 2011 63 Prozent der befragten Ostschweizer, die Atomenergie mittelfristig für eher oder völlig verzichtbar hielten, so stieg dieser Anteil in der Befragung 2012 auf 71 Prozent an.

Befragte, die Atomenergie für verzichtbar halten nach Wissen zu Solarenergie

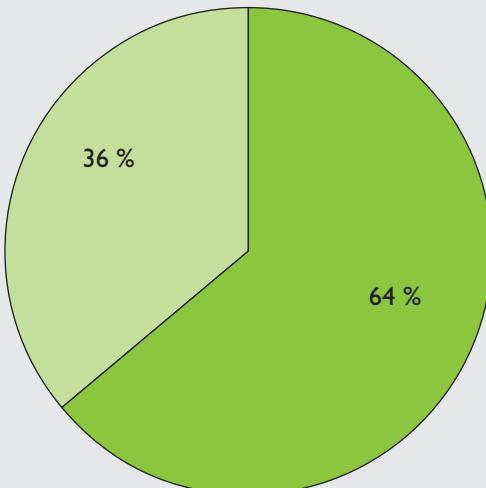


Wie schon im Vorjahr haben wir auch 2012 untersucht, ob es einen Zusammenhang gibt zwischen der Einschätzung zur Verzichtbarkeit von Atomenergie einerseits und dem Wissen über erneuerbare Energien andererseits. Um das Wissen über erneuerbare Energien zu testen, haben wir die Zustimmung zu einer weit verbreiteten Fehleinschätzung über die sogenannte energetische Amortisationszeit für Solarzellen abgefragt. Diese Zeitspanne, innerhalb derer Photovoltaik-Anlagen die für die Herstellung eingesetzte Energie durch ihren Betrieb wieder einspielen, liegt heute bei 2–3 Jahren (gegenüber einer Betriebsdauer von 20–30 Jahren). Dennoch glauben immer noch 28 Prozent der Befragten, Solarzellen verbrauchten bei ihrer Herstellung mehr Energie als sie jemals produzieren. Es zeigt sich nun eine deutliche Korrelation zwischen dieser Fehleinschätzung und der Annahme, Atomenergie sei mittelfristig unverzichtbar. Die kleine Gruppe (5 Prozent der

Befragten) derer, die dieser falschen Aussage völlig zustimmen, ist die einzige, bei der eine Mehrheit (58 Prozent) die Atomenergie auch mittelfristig für unverzichtbar hält. Umgekehrt zeigen sich bei jenen, die gut bis sehr gut über Solarenergie Bescheid wissen, die höchsten Zustimmungsraten für die mittelfristige Verzichtbarkeit der Atomenergie (76 bzw. 84 Prozent).

Im Vorjahresvergleich zeigen sich dabei die stärksten Verschiebungen im Bereich des mittleren Wissens über die Solarenergie. Während die Beurteilung der Verzichtbarkeit der Atomenergie sowohl bei denjenigen, die über sehr gutes Solarwissen verfügen, als auch bei denjenigen, die besonders stark von der Unzulänglichkeit der Solarenergie überzeugt sind, praktisch unverändert ist, halten in den beiden mittleren Gruppen jeweils rund 10 Prozentpunkte mehr die Atomenergie für verzichtbar als noch vor einem Jahr.

Machbarkeit

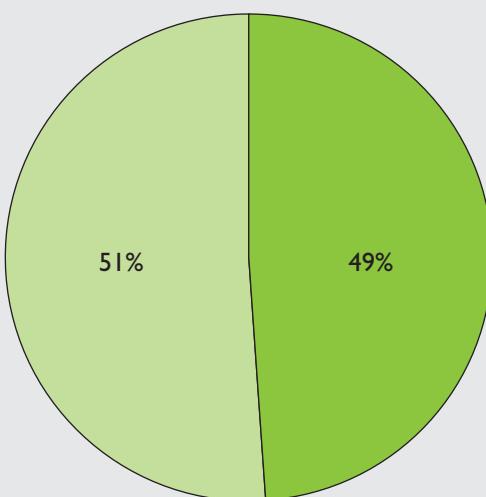


«**Strom aus Sonnenergie (Photovoltaik) wird in 20 Jahren gleich viel oder weniger kosten als konventioneller Strom (Grid Parity).»**
N=1'247

- % der Befragten, die zustimmen
- % der Befragten, die nicht zustimmen

Ein Grund, warum ein hoher Anteil der Schweizer Kunden heute Atomenergie für mittelfristig verzichtbar hält, könnte in der veränderten Einschätzung der Wirtschaftlichkeit verschiedener Energiequellen liegen. Galt Atomenergie früher als billig und Solarstrom als teuer, so haben die gegenläufigen Lernkurven beider Technologien diesen Abstand verkleinert. Wir wollten wissen, wie die Kunden die

zukünftige Entwicklung der relativen Kosten von erneuerbaren und nicht-erneuerbaren Energien einschätzen und fragten daher, ob die Befragten denken, dass Strom aus Sonnenenergie (Photovoltaik) in 20 Jahren gleich viel oder weniger kosten wird als konventioneller Strom – die sogenannte Netzparität (Grid Parity). Das Ergebnis zeigt: rund zwei Drittel der Befragten gehen davon aus, dass dies der Fall sein wird.



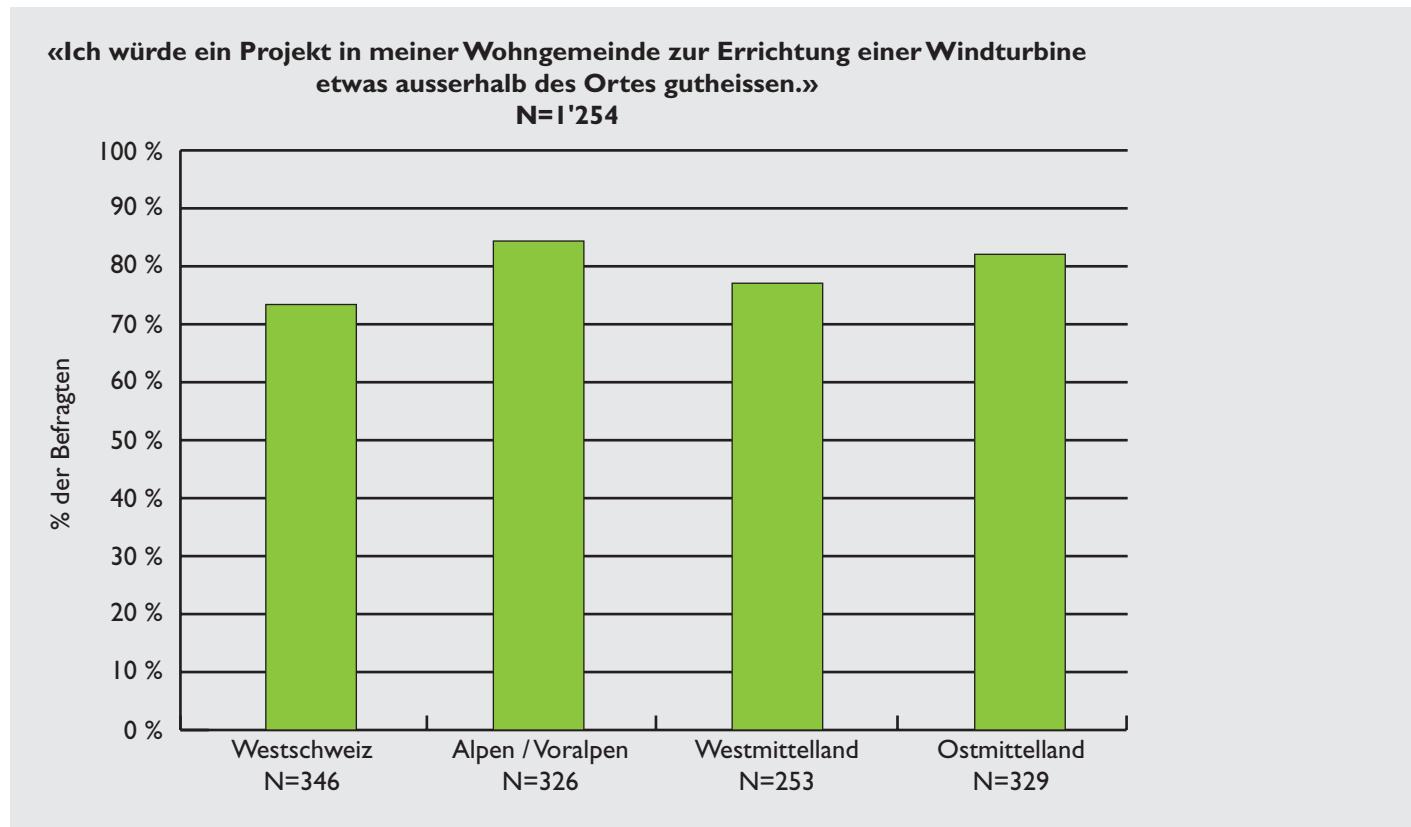
«**Ich glaube nicht, dass wir in der Schweiz eines Tages ohne fossile Energiequellen (Gas, Öl, Kohle) auskommen werden.»**
N=1'252

- % der Befragten, die zustimmen
- % der Befragten, die nicht zustimmen

Weniger einig waren sich die Befragten bei der Frage, noch der Überwindung der Abhängigkeit von fossilen Energieträgern – 49 Prozent glauben

nicht, dass wir in der Schweiz eines Tages ohne fossile Energiequellen auskommen werden, die knappe Mehrheit jedoch schon.

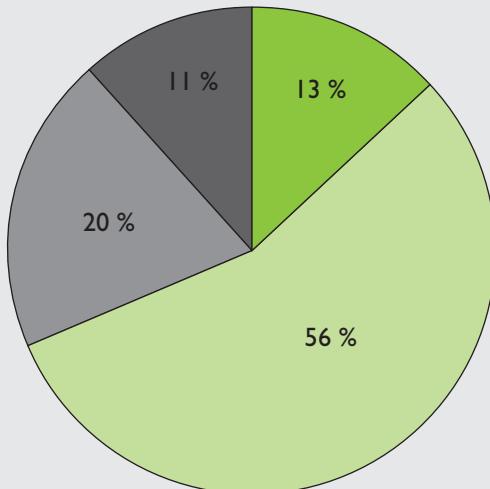
Windenergie in der Gemeinde



Verfolgt man die Diskussion in den Medien, so gewinnt man den Eindruck, dass der Bau von Windkraftanlagen in der Schweiz auf grosse Skepsis in der Bevölkerung stösse – die Rede ist vom sogenannten NIMBY (Not in my Backyard) Effekt: Während generell erneuerbare Energien eine hohe Zustimmung erfahren, sei es um diese Akzeptanz schnell geschehen, wenn ein konkretes Projekt im eigenen Umfeld geplant werde. Um diese häufig geäusserte Vermutung empirisch zu überprüfen, haben wir spezifisch gefragt, ob ein Projekt der eigenen Gemeinde zur Errichtung einer Windturbine etwas ausserhalb des Ortes gutgeheissen werde. Auch wenn eine solche Frage natürlich die konkrete Planung eines Projekts nur begrenzt

repräsentieren kann, zeigt sich ein eindrückliches Resultat. Die Antworten widersprechen der gängigen Auffassung zur Akzeptanz der Windenergie: Mehr als Dreiviertel aller Befragten geben an, einem solchen Projekt zuzustimmen. Am höchsten ist die Zustimmung dafür bei Bewohnern der wirtschaftlich vergleichsweise etwas schwächeren Region Alpen / Voralpen – möglicherweise spielt hier das Potenzial der Windenergie für die wirtschaftliche Entwicklung im ländlichen Raum eine Rolle. Der Vergleich zum Vorjahr deutet auf eine geringfügige Zunahme in der Zustimmung hin – 78 Prozent der Ostschweizer bejahten die Frage im Jahr 2011, in diesem Jahr waren es 82 Prozent.

Energie fürs eigene Haus



«Haben Sie vor, (weitere) Energietechnologien für die Energieversorgung Ihres Hauses zu installieren?»
N=518

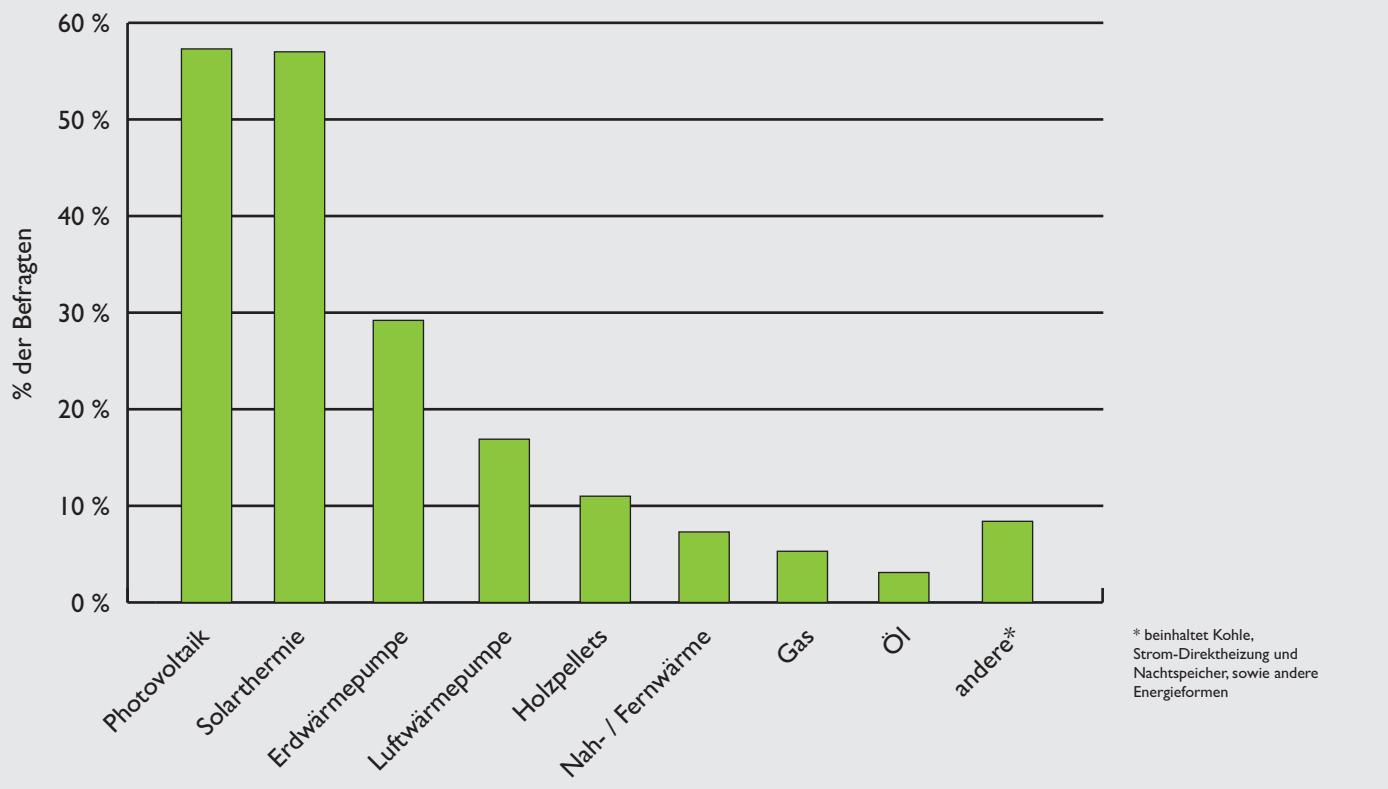
- Ja, ich habe mich dafür entschieden.
- Ich habe darüber nachgedacht, aber mich noch nicht dafür entschieden.
- Das habe ich noch nicht überlegt.
- Nein, ich habe mich dagegen entschieden.

Neben grösseren Projekten wie Wind- und Wasserkraft liegt in der dezentralen Bereitstellung von Strom und Wärme ein weiteres Potenzial der erneuerbaren Energien, insbesondere im Gebäudebereich. Wir fragten die Teilstichprobe der Hauseigentümer (einschliesslich derer, die planen ein Haus zu bauen oder zu erwerben) nach ihren Investitionsabsichten in Energietechnologien für das eigene Haus. Grundlage für diese Frage bildet eine Segmentierung, die ursprünglich aus der Gesundheitspsychologie stammt, der sogenannte Health Action Process Approach (HAPA). Nach diesem Ansatz kann man die Befragten in vier Gruppen einteilen, je nachdem, wo sie im Entscheidungsprozess für eine neue Verhaltensweise (hier: eine neue Energietechnologie) stehen. Im Ergebnis zeigt sich eine grosse Gruppe von Interessierten, aber noch Unentschiedenen. Während 13 Prozent sich bereits für Investitionen in erneuerbare Energien zur Wärme- oder Stromversorgung ihres Hauses entschieden haben, hat die Mehrheit der Befragten (56 Prozent) laut eigenen Angaben zwar schon darüber nachgedacht, (weitere) Energietechnologien im Haus zu installieren, sich aber

noch nicht entschieden. Die Abbildung zeigt zudem, dass rund ein Fünftel der Stichprobe sich hierzu noch gar keine Gedanken gemacht hat. Lediglich 11 Prozent haben sich aktiv dagegen entschieden, erneuerbare Energien im Haus zu nutzen.

Die Investitionsabsichten hängen stark mit der Lebenssituation einer Person zusammen. Der Kauf einer neuen Heizung oder die Investition in eine Photovoltaik-Anlage sind kostspielig und zahlen sich erst über die lange Frist aus. Wer aus beruflichen oder familiären Gründen plant, demnächst wieder wegzuziehen, ist weniger gewillt, solche Investitionen ins Haus zu tätigen. Die Investitionsentscheidung ist zudem eine Frage des Alters – Negativ-Entschiedene sind im Schnitt 53 Jahre alt, das Durchschnittsalter für den Rest der Stichprobe beträgt 43 Jahre. Keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Absicht, in erneuerbarer Energien zu investieren, hat hingegen das monatliche Nettoeinkommen – der hohe Anteil derer, die über erneuerbare Energien nachgedacht, sich aber noch nicht für eine Investition entschieden haben, zieht sich quer durch alle Einkommensklassen.

«Welche Möglichkeiten für die Energieversorgung Ihres Hauses würden Sie wählen?»
N=356



Anschlussfrage an Befragte mit Investitionsabsicht war, welche Technologie sie wählen würden.

Die Abbildung ist ein weiteres Indiz für die hohe Beliebtheit der Sonnenenergie: Solarthermie und

Photovoltaik wurden mit Abstand am häufigsten genannt, gefolgt von Erdwärmepumpen, sowie Holzpellets. 7 Prozent der Befragten wählten Nah- oder Fernwärme.

Motive zur Investition

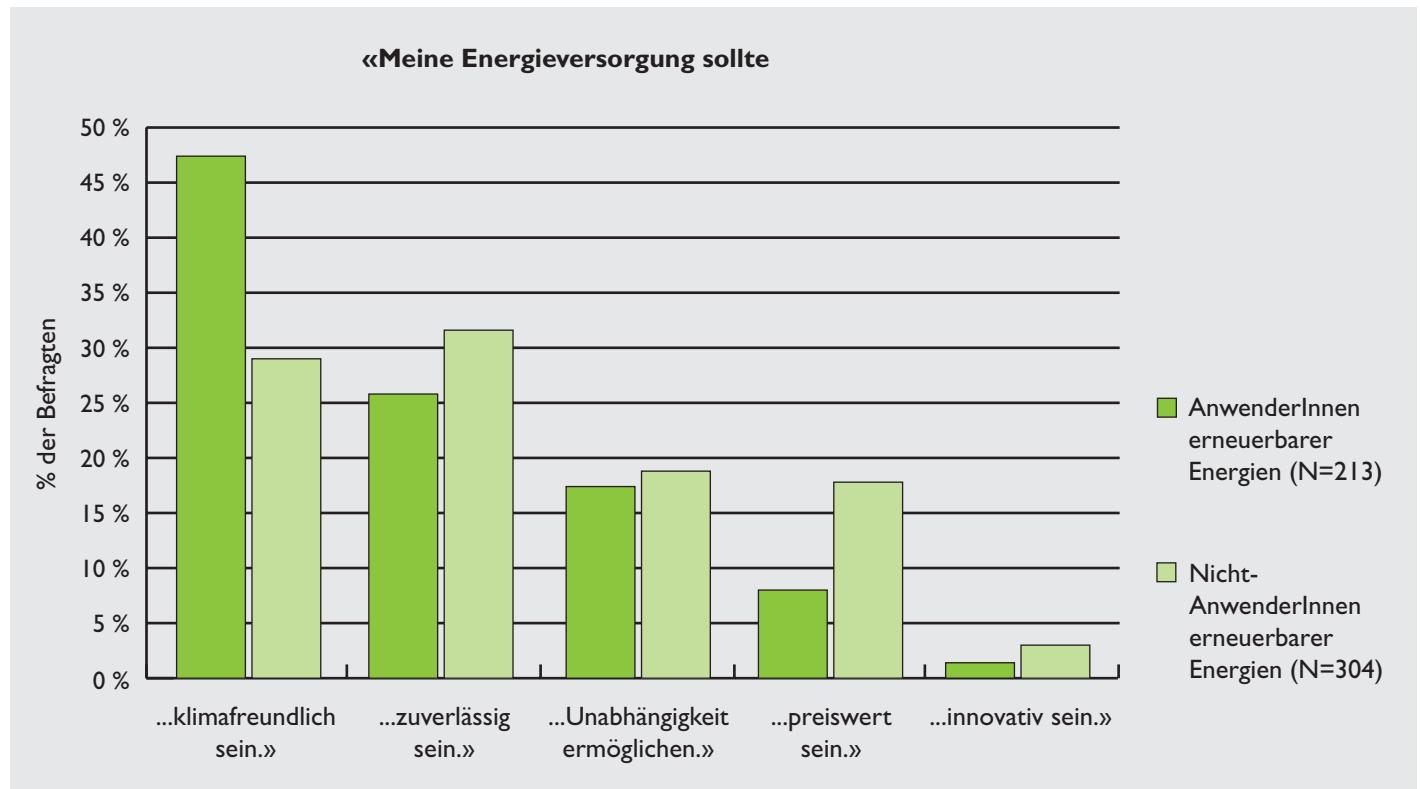
«Welche Gründe sprechen aus Ihrer Sicht für die Nutzung der oben genannten Technologie? Bitte nennen Sie die drei wichtigsten Gründe.»



Die Befragten waren gebeten, die Investitions motive offen zu nennen. Die Darstellung zeigt

die Antworten. Je grösser ein Begriff, desto häufiger wurde er als Motiv erwähnt.

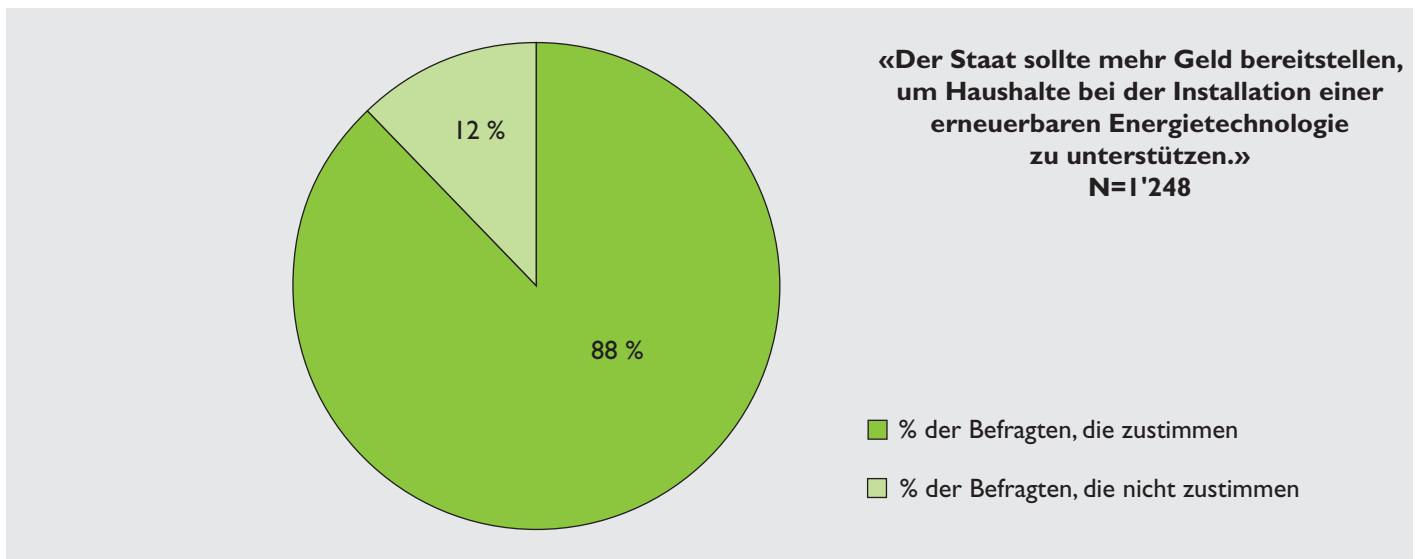
Bedürfnisse Energieversorgung



Bei dieser Frage ordneten die Kunden verschiedene Eigenschaften der Energieversorgung nach deren Wichtigkeit. Dargestellt ist hier, welche Eigenschaft wie häufig als 1. Priorität genannt wurde. Es zeigten sich klare Unterschiede in den Bedürfnissen von Anwenderinnen erneuerbarer Energien versus Nicht-Anwenderinnen. Wer bereits erneuerbare Energien nutzt, nennt Klimafreundlichkeit der Energieversorgung am häufigsten als wichtigste Eigenschaft, die Zuverlässigkeit der Anlage kommt an zweiter Stelle. Bei Nicht-Anwendern verhält es sich gerade umgekehrt. Zudem nannten diese Befragten den Preis doppelt so häufig als wichtigste Eigenschaft. Beide

Gruppen weisen darüber hinaus zwei interessante Gemeinsamkeiten auf: Der Wunsch nach einer Energieversorgung, die Unabhängigkeit ermöglicht, steht sowohl bei denjenigen, die bereits erneuerbare Energien nutzen als auch bei den bisherigen Nicht-Kunden an dritter Stelle. Dies kann für das Marketing ein relevanter Ansatzpunkt sein. Dass die Energieversorgung innovativ sein soll, ist hingegen für beide Gruppen von untergeordneter Bedeutung. Diesbezüglich kommt eine gewisse Risikoaversion der Kunden zum Ausdruck, wenn es um die Bereitstellung von Wärme und Strom in ihrem Haus geht.

Rolle des Staates

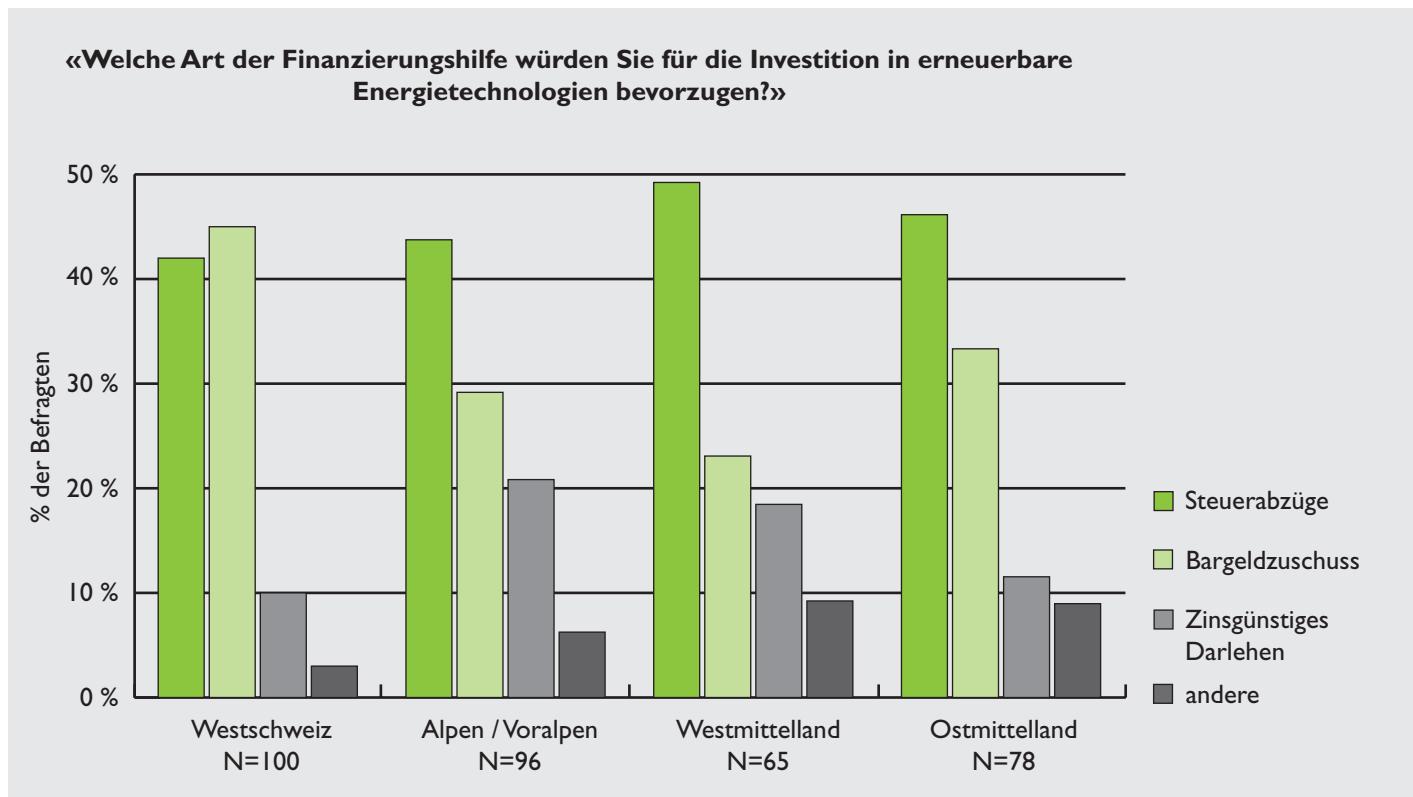


In den Diskussionen um die Schweizer Energiezukunft wird oft die Frage nach der angemessenen Rolle des Staates thematisiert. Ein Blick auf die Sicht der Kunden liefert ein deutliches Bild:

Knapp neun von zehn Befragten finden, der Staat sollte mehr Geld bereitstellen, um Haushalte bei der Installation einer erneuerbaren Energietechnologie zu unterstützen.



Bevorzugte Förderansätze

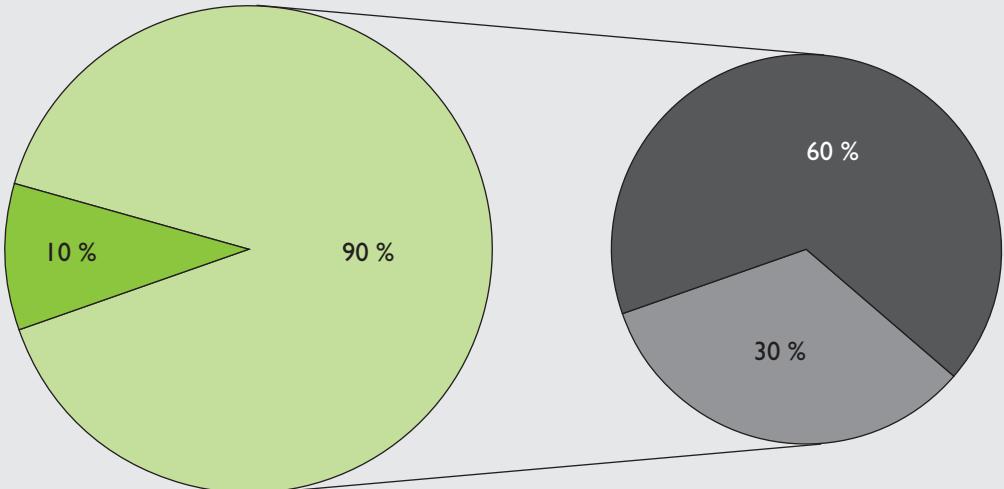


Diejenigen Kunden, die sich für eine Investition in eine erneuerbare Energietechnologie für das eigene Haus interessieren, wurden gefragt, welche Art der Finanzierungshilfe sie bevorzugen würden. Die Abbildung zeigt: Steuerabzüge

wurden am häufigsten gewählt, gefolgt von Bargeldzuschüssen und zinsgünstigen Darlehen. Einzig Westschweizer Befragte wählten Bargeldzuschüsse häufiger als Steuerabzüge.

Bank – Angebot und Nachfrage von Kundenzielgruppen

«Mein Kundenberater hat in den letzten 6 Monaten mindestens einmal mit mir über Investitionsgelegenheiten im Bereich erneuerbare Energien gesprochen.»
N=1'237



Das grosse Interesse einer Mehrheit der Befragten an Investitionen in erneuerbare Energien steht in bemerkenswertem Kontrast zu der bisherigen Beratungstätigkeit der Banken in diesem Bereich. 9 von 10 Befragten verneinten die Frage, ob die Kundenberatung ihrer Bank in den letzten sechs Monaten mindestens einmal über erneuerbare Energien gesprochen habe. Dass hier noch ein ungenutztes Potenzial brachliegt, kann daran abgelesen werden, dass rund zwei Drittel derer, die von

ihrer Bank noch nicht darauf angesprochen wurden, sich eine aktiver Beratung der Bank zu Anlagentmöglichkeiten im Bereich der erneuerbaren Energien wünscht. Die Motive für Investitionen in erneuerbare Energien sind dabei offenkundig nicht nur renditeorientiert: Ein hoher Anteil derer, die sich eine aktiver Rolle der Bank wünscht, sagt aus, auch dann bereit zu sein, in erneuerbare Energien zu investieren, wenn sie dabei eine geringere Rendite erwarten würden.

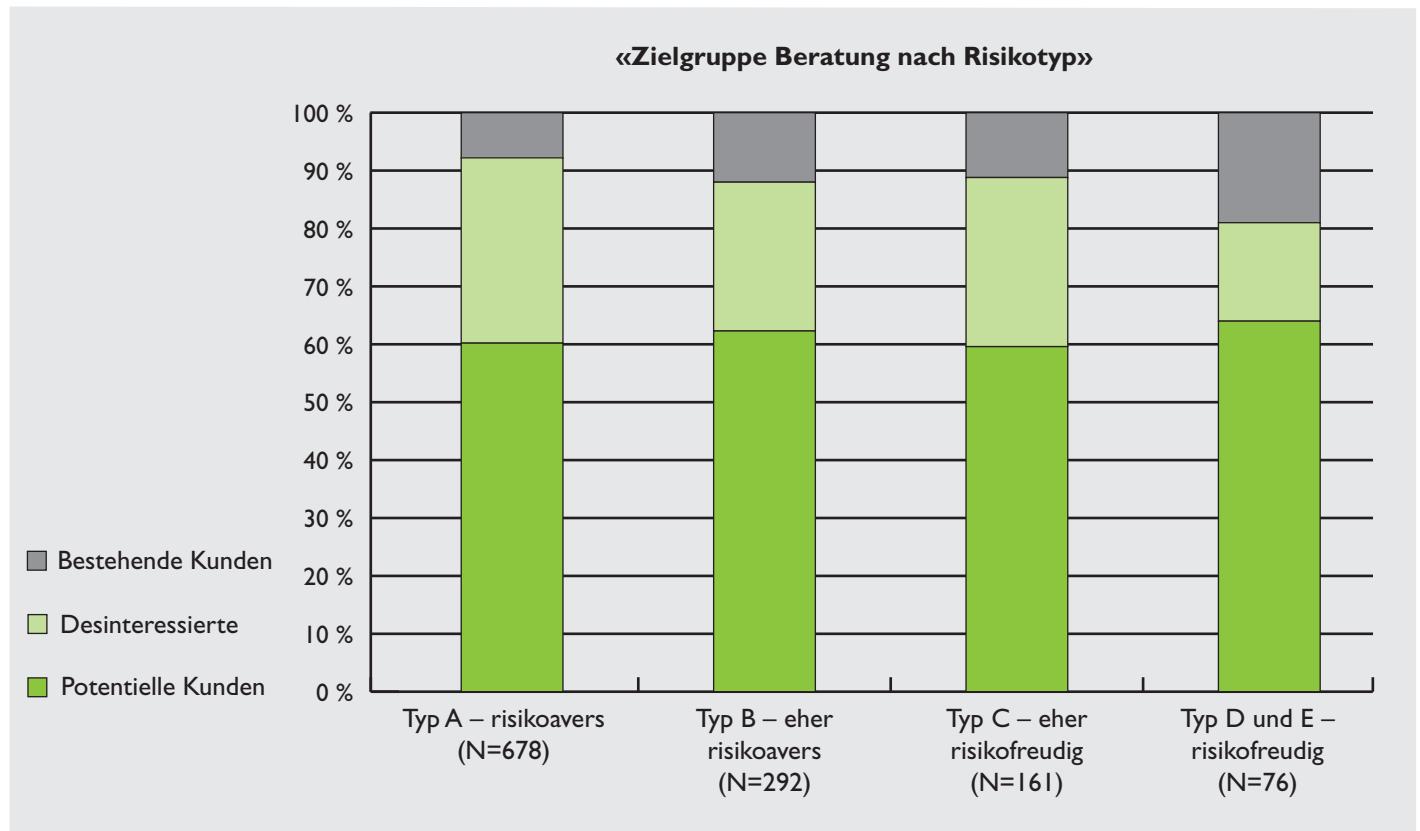
«Zielgruppe Beratung nach Bankbeziehung»



Wie identifizieren Bankinstitute jene vielversprechende Zielgruppe, die nicht von der Kundenberatung angesprochen wurde, sich aber eine aktiver Beratung wünscht? Keine klaren Unter-

schiede ergeben sich nach Art des Bankinstituts. Kunden der aktivierbaren Zielgruppe finden sich gleichermassen bei Grossbanken, Kantonalbanken oder Genossenschaftsbanken.

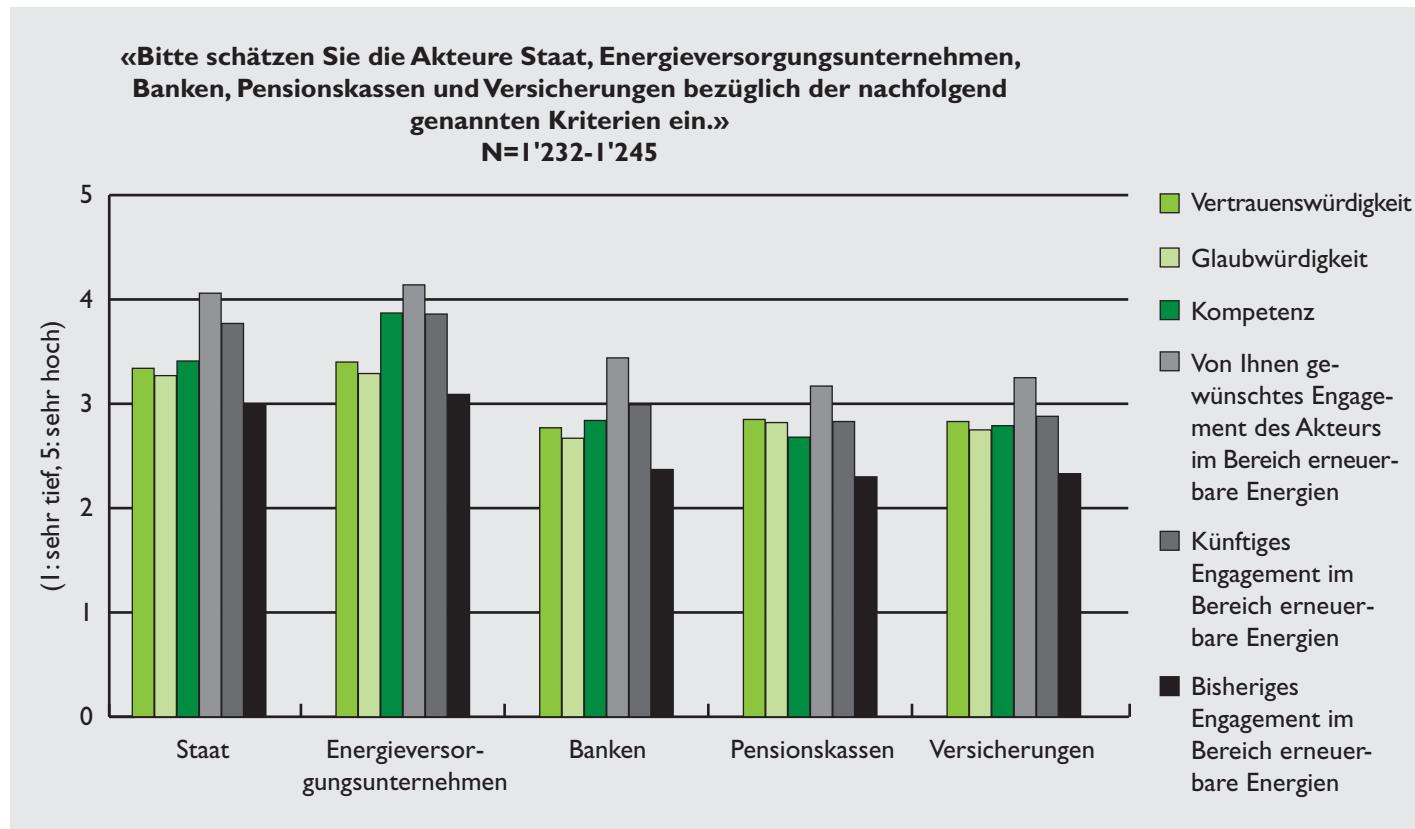
Bank – Angebot und Nachfrage von Kundenzielgruppen



Unterscheidet man die Befragten nach Risikotypen, so zeigt sich, dass der Schwerpunkt der bisherigen Kundenansprache der Banken offenbar bei risikofreudigen Kunden lag, die zum Beispiel stark in Aktien investieren und für einen grossen Vermögenszuwachs auch Kurschwankungen in Kauf nehmen. Tatsächlich ist der Anteil der desinteressierten Kunden, die nicht auf Anlagentmöglichkeiten in erneuerbare Energien angesprochen werden wollen, bei den weniger risikofreudigen Ziel-

gruppen etwas höher. Hingegen zeigt sich, dass der Anteil der potentiellen Kunden, die bislang noch nicht angesprochen wurden aber sich durchaus eine aktiver Beratung wünschen, mit 60 bis 63 Prozent über alle Risikotypen hinweg beinahe gleich hoch ist. Dies deutet darauf hin, dass es bei eher defensiven Investorentypen ein unausgeschöpftes Marktpotenzial gibt, das mit entsprechenden Finanzprodukten (z.B. zur Beteiligung an erneuerbaren Energieprojekten) adressiert werden könnte.

Rolle verschiedener Akteure im Vergleich



Die grösste Kompetenz in Sachen erneuerbare Energien wird den Energieversorgungsunternehmen (EVU) beigemessen, gefolgt vom Staat. In Sachen Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit schmilzt der Vorsprung der EVU gegenüber dem Staat allerdings dahin. Vergleichsweise schwächer schneiden verschiedene Finanzinstitutionen ab. Während man Banken und Versicherungen eine gewisse Kompetenz in Sachen

erneuerbare Energien beimisst, schneiden Pensionskassen trotz tieferer wahrgenommener Kompetenz bei der Glaubwürdigkeit etwas besser ab als andere Finanzinstitutionen. Bei allen Akteuren erwarten die Befragten ein zunehmendes Engagement im Bereich der erneuerbaren Energien, das jedoch immer noch unter dem gewünschten Engagement liegt.



Good Energies Lehrstuhl für
Management erneuerbarer Energien
Institut für Wirtschaft und Ökologie (IWÖ-HSG)
Universität St. Gallen

Tigerbergstr. 2
CH-9000 St.Gallen
Schweiz
Telefon +41 71 224 25 84
Telefax +41 71 224 27 22
energie@unisg.ch
<http://goodenergies.iwoe.unisg.ch>

**Gerne beantworten wir
Ihre Fragen:**

Sylviane Chassot
sylviane.chassot@unisg.ch

Prof. Dr. Rolf Wüstenhagen
rolf.wuestenhagen@unisg.ch