Gewerbeverband Basel-Stadt

kmu news

Sonderausgabe 2023
Energie & Ressourcen

GEMEINSAM FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Bild: IWB

KOOPERATIONSPARTNER

Basler Kantonalbank

iwb

iwb

SOLAR-ANLAGEN RECHNEN SICH NIE!

FALSCH!
Sie zahlen sich vielfach aus
iwb.ch/pv

Stefan Bucher,
Solarexperte

Editorial

EIN KLARER AUFTRAG

Im November 2022 hat sich die Basler Stimmbevölkerung deutlich für den Gegenvorschlag zur Klimagerechtigkeitsinitiative ausgesprochen. Mit dem klaren Auftrag, unseren CO_2-Ausstoss auf Netto-Null-Ziel zu reduzieren, haben die Baslerinnen und Basler die ambitionierte Umweltpolitik in unserem Kanton bestätigt. Dieses Ziel erreichen wir nur gemeinsam mit den KMU, denn diese Umstellung generiert viele Aufträge für die lokalen KMU. Dies ist für die Firmen eine grosse Chance und auch Herausforderung.

Basel-Stadt befindet sich seit längerem auf dem Weg in Richtung Nachhaltigkeit. Mit dem Energiegesetz als Grundlage konnten wir den Ausbau des Fernwärmenetzes bis 2035 beschliessen. Mit der Dekarbonisierung der Wärmeversorgung können wir rund einen Viertel unseres CO_2-Ausstosses einsparen und gleichzeitig die Abhängigkeit von fossilen Energielieferanten aus dem Ausland reduzieren.

Eine weitere zentrale Massnahme der kantonalen Klimapolitik ist die Dekarbonisierung des motorisierten Individualverkehrs. Die Umstellung auf E-Autos trägt massgeblich dazu bei, Netto-Null bis 2037 zu erreichen: auch hier können wir nochmals rund 25 Prozent unseres CO_2-Ausstosses einsparen. Mit einer gezielten finanziellen Förderung wollen wir den Einwohnerinnen und Einwohnern unseres Kantons ein gutes Angebot an Ladeinfrastruktur anbieten. So wird der Umstieg auf ein E-Auto einfacher.

Zudem wollen wir auch die Ressourcen zur nachhaltigen Energiegewinnung in unserem Kanton nutzen. Die kantonale Solaroffensive ist in Planung und hat zum Ziel, dass künftig auf und an möglichst vielen Basler Gebäuden mittels PV-Anlagen Sonnenenergie gewonnen werden kann.

Im Frühjahr besuchte ich gemeinsam mit dem Gewerbeverband Basel-Stadt drei Basler KMU, erhielt einen Einblick in ihre Tätigkeit und konnte mir ihren Weg zu Netto-Null anschauen. Dieser wertvolle und interessante Austausch zeigte einmal mehr, dass wir dieses Ziel nur gemeinsam erreichen und ich bin froh, dass das Basler Gewerbe aktiv dazu beiträgt – mit Mut, Innovation und Unternehmergeist.

Regierungsrat Kaspar Sutter
Vorsteher Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt
des Kantons Basel-Stadt

Swiss Tripple Impact mit der Basler Kantonalbank	4
Lottner AG	7
IWB «Betriebsoptimierung»	8
Mycrobez AG	10
Lernende werden «Energie Scouts»	12
«mein Baum dein Baum»	14
Energie-Agentur der Schweiz	16
Energie-Quiz	18
Coop-Gruppe: Schritt für Schritt Richtung Netto-Null	19
Fritz Meyer AG: Wasserstofftankstellen	20
IWB «Betriebsoptimierung»	22
Securitas AG	24
Basel unverpackt	25
Tide Ocean: Basler Start-Up setzt Massstäbe	26

UNSERE PARTNER

IWB

GEWERBE STIFTUNG
Bildung, Arbeitsplätze und Förderung der KMU-Wirtschaft

Basler Kantonalbank

ENERGIE-AGENTUR DER WIRTSCHAFT EnAW

gedruckt in der schweiz

Impressum

Herausgeber: Gewerbeverband Basel-Stadt, Elisabethenstr. 23, Postfach, 4010 Basel | Tel. 061 227 50 50 |E-Mail: info@gewerbe-basel.ch | Internet: www.gewerbe-basel.ch | **Redaktion:** Daniel Schindler, d.schindler@gewerbe-basel.ch | Tel. 061 227 50 57;| **Produktion, Layout, Inserate, Fotos:** Daniel Schindler, Tobias Stöcklin | **Druck:** CH Media Print AG, Neumattstrasse 1, 5001 Aarau | **«kmu news spezial» erscheint 1-mal pro Jahr.** | Einzelpreis: 3.– | **Auflage:** 8300 Exemplare.

Swiss Triple Impact

«NACHHALTIGES UND LOKALES WIRTSCHAFTEN IST ENORM WICHTIG»

Die Basler Kantonalbank engagiert sich aus Überzeugung für mehr Nachhaltigkeit, dies auch im Rahmen des Programms Swiss Triple Impact – ein Programm mit ganz konkreter Wirkung auf die Realwirtschaft, wie das Beispiel des Schreinereibetriebs Tschudin AG zeigt.

«Als Unternehmen und auch privat sollte man verantwortungsbewusst handeln.» Davon ist **Bruno Grossenbacher,** Unternehmer und Eigentümer des Schreinereibetriebs Tschudin AG, fest überzeugt. Deswegen engagiert sich sein Unternehmen im Rahmen des Programms Swiss Triple Impact (STI) von B Lab Schweiz, auf das ihn die Basler Kantonalbank (BKB) aufmerksam gemacht hat.

«Die Umstellung auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell ist nicht schnell erledigt, aber das Programm gibt einen sehr wichtigen Anstoss in die richtige Richtung und erleichtert uns den Weg», erläutert Bruno Grossenbacher. Die Reaktionen seien sehr positiv – sowohl bei den Mitarbeitenden als auch bei der Kundschaft.

AMBITIONIERTE ZIELE

STI ist ein lösungsorientiertes Nachhaltigkeitsprogramm, das Unternehmen jeder Grösse und Branche bei der Ausrichtung zu mehr Nachhaltigkeit unterstützt. Das Programm hilft den Unternehmen wie der Tschudin AG ihre Rolle in der nachhaltigen Entwicklung anhand der Sustainable Development Goals (SDGs) zu verstehen, sich ambitionierte Ziele zu setzen und durch gezielte Massnahmen die Unternehmung fit für die Zukunft zu machen. Die 17 SDGs, die von den Vereinten Nationen festgelegt wurden, zielen darauf ab, weltweit Armut zu beenden, Ungleichheit zu bekämpfen und den Klimawandel anzugehen. Dabei werden Bildung, Gesundheit und Wirtschaftswachstum ebenso berücksichtigt.

VORREITERROLLE

Die Basler Kantonalbank (BKB) ist massgeblich daran beteiligt, das Programm in der Region Basel voranzutreiben. Auch der Gewerbeverband Basel-Stadt bringt sich ein. **Reto Baumgartner,** der Direktor des Gewer-

DIE GESCHÄFTSLEITER BRUNO GROSSENBACHER UND IVAN GEHRIG, UNTERNEHMER UND EIGENTÜMER DES SCHREINEREIBETRIEBS TSCHUDIN AG.

beverbands Basel-Stadt, erläutert: «Wir sind derzeit daran zu evaluieren, wie wir als KMU im Rahmen des STI-Programms einen Beitrag zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele leisten können.» Bei diesen Abklärungen gehe es nicht zuletzt darum, als KMU-Verband Grundlagen zu schaffen, um die Verbandsmitglieder entsprechend beraten zu können. «Als Gewerbeverband nehmen wir immer eine gewisse Vorreiterrolle ein», sagt Reto Baumgartner.

GESCHÄFTSMODELLE FÜR DIE ZUKUNFT

«Gerade KMU können profitieren, indem sie ein konkretes Tool für die Umsetzung erhalten», ist **Michael L. Baumberger,** Leiter KMU Kunden bei der BKB überzeugt. Umso aktiver vertreibt die BKB das STI-Programm an ihre Kundschaft. Die Teilnahme am STI-Programm könne den Unternehmen helfen, ihre Geschäftsmodelle für die Zukunft auszurichten und nachhaltige Wachstumsstrategien zu entwickeln, erläutert Michael L. Baumberger. «Die Nachhaltigkeit ist kein Luxus mehr, den sich nur grosse Unternehmen leisten können. Sie ist eine Notwendigkeit geworden, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben und die Bedürfnisse der Kundschaft sowie der Stakeholder zu erfüllen.»

INNOVATIVE LÖSUNGEN

Die Teilnahme am STI-Programm eröffne KMU nicht nur Wege zu zukunftsgerichteten Geschäftsmodellen, sondern auch zu innovativen Lösungen und neuen Marktchancen, so Michael L. Baumberger. Die BKB betrachte das STI-Engagement für sich selbst als Chance, sowohl einen gesellschaftlichen Beitrag zu leisten als auch das Bankgeschäft zukunftsfähig zu gestalten. Und für KMU sei die Beteiligung am STI eine Chance, nicht nur ihre Geschäftspraktiken zu überdenken, sondern auch ihren Beitrag zur Erreichung der globalen Ziele für nachhaltige Entwicklung zu messen und transparent zu kommunizieren. «Durch die Teilnahme am STI-Programm erhalten sie individuelle Unterstützung durch Coaching, Workshops, Peer-to-Peer-Netzwerke und den Zugang zu Expertinnen und Experten auf diesem Gebiet», sagt Michael L. Baumberger.

Bruno Grossenbacher von der Tschudin AG bestätigt: «Man zeigte uns, dass wir als KMU mit dem Wunsch nach einer nachhaltigen Wachstumsstrategie nicht alleine dastehen.» Als Schreinereibetrieb verarbeite die Tschudin AG heute viel häufiger bestehende Bausubstanz und ersetze sie seltener durch neue. «Swiss Triple Impact unterstützt und begleitet uns bei der Entwicklung einer massgeschneiderten nachhaltigen Wachstumsstrategie.» Das Unternehmen habe bereits früher die Fahrzeugflotte teilweise auf Elektro umgestellt. Dank der Regionalität habe man zudem kurze Transportwege und die Wärme erzeuge das Unternehmen zu 100 Prozent aus eigenen «Restabfällen». Auch plane man aktuell eine eigene Photovoltaikanlage zu installieren. «Das STI-Programm wird uns hier noch sehr viel weiterbringen», sagt Bruno Grossenbacher.

Das Beispiel der Tschudin AG zeigt, dass das Projekt STI auch für KMU einen Weg in eine erfolgreiche Zukunft bedeuten kann. «Nachhaltiges Wirtschaften ist enorm wichtig», ist Grossenbacher überzeugt.

HINWEIS

Den ausführlichen Bericht über die Firma Tschudin AG können Sie nachlesen im Magazin für Geschäftskunden – Basler Kantonalbank (bkb.ch)

www.bkb.ch/ magazin-geschaeftskunden

Swiss Triple Impact

BKB STÄRKT NACHHALTIGE GESCHÄFTSMODELLE

Michael L. Baumberger, Leiter KMU Kunden der Basler Kantonalbank (BKB), betont die strategische Bedeutung von Nachhaltigkeit und erläutert, wie die BKB durch die Plattform Swiss Triple Impact KMU dabei unterstützt, nachhaltige Geschäftsmodelle zu entwickeln.

MICHAEL L. BAUMBERGER, LEITER KMU KUNDEN DER BASLER KANTONALBANK (BKB).

Weshalb engagiert sich die BKB im Rahmen der Swiss Triple Impact Plattform?

Michael L. Baumberger: Nachhaltigkeit ist für die BKB ein sehr wichtiger, strategischer Schwerpunkt. Mit der Gründung der Swiss Triple Impact Plattform Basel zeigt die BKB in diesem Themengebiet Leadership, in dem das STI-Programm und die dazu gehörige Austauschplattform nun auch vor Ort sind. KMU können davon profitieren und erhalten Zugang zu einer Methodik, um ihr Unternehmen langfristig nachhaltig ausrichten zu können.

Macht es einen Unterschied, ob KMU nachhaltig arbeiten oder nicht?

Je länger, desto mehr nimmt die Bedeutung von nachhaltigen Geschäftsmodellen zu. Insbesondere um das langfristige Bestehen des Unternehmens sicher zu stellen und nah an den sich verändernden Märkten zu bleiben. Gerade in Basel-Stadt wird mit der Umsetzung des Abstimmungsergebnisses auf Nettonull 2037 die Bedeutung noch weiter zunehmen.

Ist das Thema nicht etwas gar weit weg vom Alltag der Basler KMU?

Das mag auf den ersten Blick so scheinen, doch interessanterweise haben viele Themen, die aktuell für KMU sehr relevant sind, einen starken Bezug zum Thema Nachhaltigkeit. Nehmen Sie zum Beispiel die steigenden Preise für Energie, Rohstoffe und Halbfabrikate oder den Fachkräftemangel. Viele Unternehmen spüren die Wichtigkeit des Themas direkt, doch oftmals fehlt ihnen ein Instrument, um gesamtheitlich die wesentlichen Punkte für das eigene Unternehmen zu erkennen, Massnahmen zu definieren und klar messbar umzusetzen.

Ist das STI-Programm nicht sehr kostenintensiv?

50 Prozent der Kosten übernimmt die BKB für ihre Kundschaft, und die Gebührenhöhe war in der Vergangenheit nie ein Faktor, um nicht am Programm teilzunehmen. Das Investment der KMU liegt vielmehr in der Programmumsetzung, wozu je nach Grösse des Unternehmens während einigen Monaten eine gewisse Arbeitszeit der involvierten Personen aufgewendet werden sollte.

Wie sieht die Unterstützung durch die BKB konkret aus?

Als erster Benefit ist sicherlich die Übernahme der Hälfte der Teilnahmegebühr zu nennen. Zudem begleiten wir die Unternehmen gerne in der Umsetzung, auch wenn Investitionen zur Entwicklung und Transformation vom Geschäftsmodell notwendig sind.

Welche Massnahmen hat die BKB selbst ergriffen, um den Anforderungen der STI-Plattform nachzukommen?

Die BKB hat selbst ebenfalls das STI Programm durchlaufen. Des Weiteren sind wir nicht zuletzt aufgrund der Eigner- und Geschäftsstrategie stark der Nachhaltigkeit verpflichtet. Dies zeigt sich beispielsweise in der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Vermögensverwaltung und in der Förderung von nachhaltigen Krediten, beispielsweise in Form von Green Loans, Sustainability-linked Loans, usw.

Welches sind die nächsten Schritte?

Die Plattform Basel will weiterwachsen. Dazu wird unter anderem am 18.09.2023 eine Veranstaltung der Plattform Basel stattfinden, bei welcher sowohl unser Stadtpräsident Beat Jans als auch Regierungsrat Thomi Jourdan einen Auftritt haben werden. Dies unterstreicht den hohen Stellenwert des STI-Programms für die nachhaltige Sicherung der Unternehmen und Arbeitsplätze in der Region.

Lottner AG

AUS TRADITION NACHHALTIG

Seit über 125 Jahren sind wir aktiv im Sammeln, Sortieren und in der Verarbeitung von Wertstoffen tätig. Diese lange Tradition spiegelt denn auch unsere Pionierleistung wider und hat massgeblich zur Förderung der Nachhaltigkeit in der Region Basel beigetragen. Unser Engagement erstreckt sich über die fach- und umweltgerechte Entsorgung sämtlicher Wertstoffe.

Unsere Mission geht jedoch über das reine Entsorgen hinaus – wir sind bestrebt, Gemeinden und Städte sowie Unternehmen und Privatkunden mit unseren vielfältigen Dienstleistungen in ihrem Abfallmanagement zu unterstützen. Dazu bieten wir innovative Lösungen, die nicht nur die Abfallentsorgung optimieren, sondern auch einen positiven Beitrag zur ökologischen Bilanz unserer Kunden leisten. So bieten wir beispielsweise für unsere Kunden verschiedene Mulden zur Entsorgung sämtlicher Abfallarten an: Ganz gleich ob Holz, Bauschutt, Metalle, Schrott, Papier und Karton, Sperrgut, Grünschnitt oder Abfall – wir übernehmen die Logistik und die fachgerechte Entsorgung. Oder wir bieten mit unserem Recyclingpark eine attraktive Möglichkeit, um Wertstoffe umweltfreundlich und kostengünstig entsorgen zu können.

Unsere Expertise und Erfahrung machten uns zu einem vertrauenswürdigen Partner für Unternehmen unterschiedlichster Branchen. Gemeinsam entwickeln wir massgeschneiderte Konzepte, um Abfallströme effizient zu managen und dabei gleichzeitig ökonomische und ökologische Ziele zu erreichen. «In den letzten Jahren haben wir uns unter anderem auf die Verwertung von Kunststoffen spezialisiert und können heute mit Stolz festhalten, dass wir ökologisch sinnvolle Lösungen bieten, um den Plastikabfall dem Recyclingprozess zuführen zu können», so **Jean Keller,** Geschäftsführer Lottner AG.

UMWELTSCHUTZ IM FOKUS

Dabei legen wir grossen Wert auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Unsere Anlagen und Prozesse entsprechen den neuesten Standards, um sicherzustellen, dass die Umweltauswirkungen minimiert werden. Wir sehen uns in der Verantwortung, einen Beitrag zur Schonung der natürlichen Ressourcen zu leisten und zukünftigen Generationen eine intakte Umwelt zu hinterlassen.

Unser Team aus engagierten Fachleuten arbeitet kontinuierlich daran, unsere Dienstleistungen zu optimieren und Lösungen zu entwickeln, die den Anforderungen einer sich stetig wandelnden Welt gerecht werden. Mit Stolz blicken wir auf unsere lange Geschichte zurück und sind voller Tatendrang, auch in Zukunft einen positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit in der Region Basel und darüber hinaus zu haben.

Lottner AG – ein Unternehmen der
Paprec Schweiz
Schlachthofstrasse 18 | 4056 Basel
Tel.: 061 386 96 66 | mail@lottner.ch
www.lottner.ch

WIR KÜMMERN UNS UM DIE FACH- UND UMWELTGERECHTE ENTSORGUNG IHRER WERTSTOFFE.

Schlachthofstrasse 18 | 4056 Basel
www.lottner.ch

Öffnungszeiten Recyclingpark:
Mo-Fr: 06.30 - 16.45 Uhr
Sa: 08.00 - 14.45 Uhr

LOTTNER
ENTSORGUNG. RECYCLING. ROHSTOFFE

DER LÜFTUNGSVENTILATOR SORGT FÜR EIN ANGENEHMES KLIMA. IM BILD NIK VON FRANKENBERG VON KLARA UND SANDRO ONORATI VON IWB.

Erfolgsgeschichte

KULTLOKAL KLARA SENKT ENERGIEVERBRAUCH DEUTLICH

Hohe Nebenkosten machten die Betreiber des Basler Food-Courts Klara stutzig. IWB justierte die Anlagen im Rahmen einer PEIK-Energieberatung neu – mit beachtlichem Effekt: Bereits im ersten Jahr spielte Klara die Kosten dafür wieder ein.

Neun eigenständige Küchen erwarten die Gäste im Kleinbasler «Klara»: von mexikanisch über afrikanisch und asiatisch bis zu tibetisch. Bereits seit sechs Jahren begeistert der Basler Food-Court seine Gäste durch die kulinarische Vielfalt und eine offene Atmosphäre. Unerwartet hohe Nebenkosten nach dem Corona-Lockdown veranlassten **Nik von Frankenberg,** der bei «Klara» unter anderem für Infrastruktur und Maintenance zuständig ist, im vergangenen Sommer dazu, bei IWB eine PEIK-Energieberatung in Auftrag zu geben. Diese speziell für KMU entwickelte Analyse nimmt den Status quo von Energie- und Warmwasserverbrauch unter die Lupe und zeigt Effizienzpotenziale auf. Und diese waren bei Klara hoch.

ENERGIERÜCKGEWINNUNG: ABWÄRME WIRD NUN GENUTZT

Die Kontrolle der Lüftung ergab, dass die Wärmerückgewinnung aus der Abluft schlicht nicht funktionierte: «Grund war eine falsche Steuerung», erklärt **Sandro Onorati,** Energieberater bei IWB und akkreditierter PEIK-Energieberater. In der Folge verpuffte diese Abwärme ungenutzt. Die frische Zuluft wurde komplett mit Fernwärme auf die geforderten 19 Grad Zulufttemperatur vorgewärmt – was den Energieverbrauch gegenüber der Prognose natürlich in die Höhe schnellen liess.

LÜFTUNGSSTEUERUNG: KLEINE ANPASSUNGEN MIT GROSSER WIRKUNG

Die Lüftungen stellten bereits um 10 Uhr vom Grundbetrieb auf Kochbetrieb um, obwohl die Gastronomen den Herd üblicherweise erst eine Stunde später anwerfen. Neu geht die Lüftung deshalb erst um 11 Uhr in Betrieb, kann aber bei Bedarf manuell eingeschaltet werden. Onorati: «Wird der tägliche Kochbetrieb der Lüftung um eine Stunde reduziert, spart man bei den heutigen Strompreisen ohne Komforteinbusse über

2000 Franken pro Jahr.» Um zehn Prozent korrigiert wurde zudem die umgesetzte Grundluftmenge, die zu hoch eingestellt war. Schliesslich war eine zweite Lüftungssteuerung mit CO_2-Sensor zu grosszügig programmiert, wodurch sie verfrüht die Luftzufuhr erhöhte.

WARMWASSER: VERBRAUCH HALBIERT

Dass sich auch beim Verbrauch von Wasser und insbesondere Warmwasser Energie sparen lässt, wies der Energiefachmann bei den Lavabos der Toiletten nach – hier blockierten die Betreiber bei Hebelmischern den Warmwasserbereich. Wo noch Armaturen ohne Mischer verbaut sind, entfernte von Frankenberg kurzerhand den Warmwasserregler. Entsprechend gibts nur noch kaltes Wasser fürs Händewaschen, was aber zu keinerlei Reklamationen der Gäste führte. Die Personalduschen wurden auf Spareinsätze geprüft und wo nötig nachgerüstet. Solche Spareinsätze mischen den Wasserstrom mit Luft und senken den Warmwasserverbrauch erfahrungsgemäss um 50 Prozent.

LICHT: LEUCHTZEITEN OPTIMIERT

Punkto Beleuchtung hatte das Klara schon mehrheitlich auf LED umgestellt; im Untergeschoss sind Bewegungsmelder installiert. Dennoch spürte Onorati auch hier Sparpotenzial auf. So wird die Aussenbeleuchtung nur noch in den Randzeiten eingeschaltet, im Sommer erst ab 22 Uhr. Das Thema könnte in Zukunft noch konsequenter verfolgt werden: «Die grosse Glasfront legt nahe, eine Tageslichtsteuerung zu installieren», schlägt Onorati vor. Damit würde bei hellem Sonnenschein die Innenbeleuchtung automatisch gedimmt oder ganz ausgeschaltet.

HEIZUNG: STEUERUNG ANGEPASST

Onorati passte auch die Steuerung der Heizung an, die zuvor bei kühleren Temperaturen gelegentlich selbst im Sommer ansprang – obwohl die Abwärme von Geräten und Betrieb problemlos für angenehme Temperaturen sorgen. Ein letzter Effizienztipp des PEIK-Energieberaters betraf den Eingang: Die automatische Schiebetür erhält für die kalte Jahreszeit einen Türluftschleier, der die Wärme im Lokal behalten soll.

150 MEGAWATTSTUNDEN PRO JAHR EINGESPART

Von den bisher jährlich 380 Megawattstunden (MWh) Energie entfallen knapp 300 auf die Lüftung – gemäss den bisherigen Messungen dürfte sich dieser Verbrauch nun halbieren. Und bei der Heizung ist dank der korrekten Steuerung eine weitere Einsparung von 10 MWh pro Jahr zu erwarten. Somit wird der finanzielle Aufwand von 4900 Franken bereits im ersten Jahr wieder eingespielt. Davon fielen 2500 Franken für die Beratung und 2400 für die vier Tage Umsetzungsbegleitung an. Denselben Betrag steuerte übrigens EnergieSchweiz bei, welche jeweils 50 Prozent der Kosten für PEIK-Analysen übernimmt. «In Hardware haben wir – abgesehen von einigen LED-Leuchten und dem Vorhang – praktisch nichts investiert», bilanziert Nik von Frankenberg. Er freut sich über diese enormen Einsparungen, die nicht nur dem Betrieb, sondern auch der Umwelt zugutekommen.

DIE ANFORDERUNGEN AN DIE LÜFTUNGSLEISTUNGEN SIND BEI NEUN OFFENEN KÜCHEN EXTREM HOCH. DIE LÜFTUNGSANLAGE IST FÜR DIE LUFTUMWÄLZUNG UND -FILTERUNG ZUSTÄNDIG. IM BILD: NIK VON FRANKENBERG UND SANDRO ONORATI.

JE SPÄTER DIE LÜFTUNG AUF KOCHSTATT GRUNDBETRIEB EINGESTELLT WIRD, DESTO MEHR STROM WIRD EINGESPART.

IWB KENNT DIE SPARPOTENZIALE

«Es gibt so viele Stellen, wo Energie verwendet oder eben eingespart werden kann», so von Frankenberg. Die PEIK-Beratung habe dazu beigetragen, dass er die Haustechnik besser kennenlernte und in Zukunft schneller reagieren könne, wenn etwas nachjustiert werden muss. Es sei ein spannendes Spiel gewesen zwischen dem Justieren und Optimieren und dem Aufrechterhalten des Betriebs. «Unser Unternehmen ist vergleichsweise klein, dennoch sind die Zusammenhänge extrem komplex. Es gibt Dutzende Regler und Einstellungsmöglichkeiten, die aufeinander abgestimmt werden mussten. Sandro Onorati wusste genau, wo die Sparpotenziale lagen.» Nik von Frankenberg empfiehlt die PEIK-Beratung jedem Betrieb mit hohem Energiebedarf: «Es ist wie beim Zahnarzt: Wenn man es zu lange hinauszögert, wird der Schaden immer grösser.»

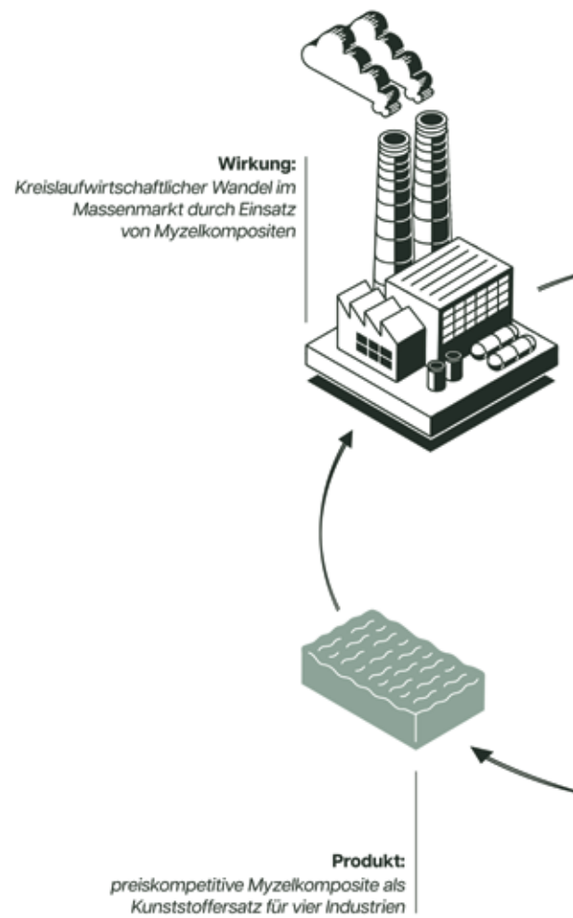
Erfahren Sie unter iwb.ch/energieberatung mehr über die IWB Energieberatung für KMU oder rufen Sie uns an unter 061 275 51 21. Unsere Energiefachpersonen beantworten gerne Ihre Fragen.

Text:
Pieter Poldervaart für www.nicht-verschwenden.ch, ergänzt und angepasst für die Publikation durch Petra Hasler.
Fotos: Martin Bichsel

Mycrobez AG

PILZE STATT PLASTIK

Mit Produkten, die aus dem Pilznährstoff Myzel bestehen, kann Plastik ersetzt werden. Das Basler Start-up Mycrobez AG entwickelt hierfür das erste automatisierte Verfahren.



DIE GRAFIK VERANSCHAULICHT DEN INNOVATIVEN WERTSCHÖPFUNGSKREISLAUF DER MYCROBEZ. DIESER VEREINT PROFITABEL ZWEIFACHES UPCYCLING MIT MESSBARER WIRKUNG.

Myzelbasierte Produkte sind nicht grundsätzlich neu. Doch das bisherige nach einem strengen US-Patent laufende Produktionsverfahren ist manuell geprägt – und damit teuer. Das wird sich schon bald ändern. Das 15-köpfige Basler Start-up Mycrobez AG hat es sich zum Ziel gesetzt, diese Alternative zum Plastik weltweit erstmalig auf den Massenmarkt zu bringen. Spätestens 2026 dürften die ersten Myzelprodukte auf dem Markt sein, die preislich mit EPS-Produkten wie zum Beispiel Styropor® mithalten können.

IM KELLER GESTARTET

2019 haben **Mosas Pilscheur, Moritz Schiller** und **Jonas Staub** im Keller eines Basler Reihenhauses die Mycrobez AG gegründet. Seither arbeiten sie an der industriellen Nutzung des Myzels. «Unser Ziel ist es, biologische Abfälle vollautomatisch zu hochfunktionalem Naturschaum aufzuwerten», sagt Moritz Schiller. Mehr ins Detail gehen will er nicht, weil die Patentierung gerade noch läuft.

Die Tests laufen bis dato erfreulich, die Kontakte zur Industrie stehen. Das Interesse ist gross und die Aussichten blendend. Denn Stück für Stück kommt man den Zielkosten näher. 2025 soll der Beweis dafür erbracht sein. Dafür baut Mycrobez zurzeit Testanlagen im Raum Basel. Bald schon soll der Betrieb starten.

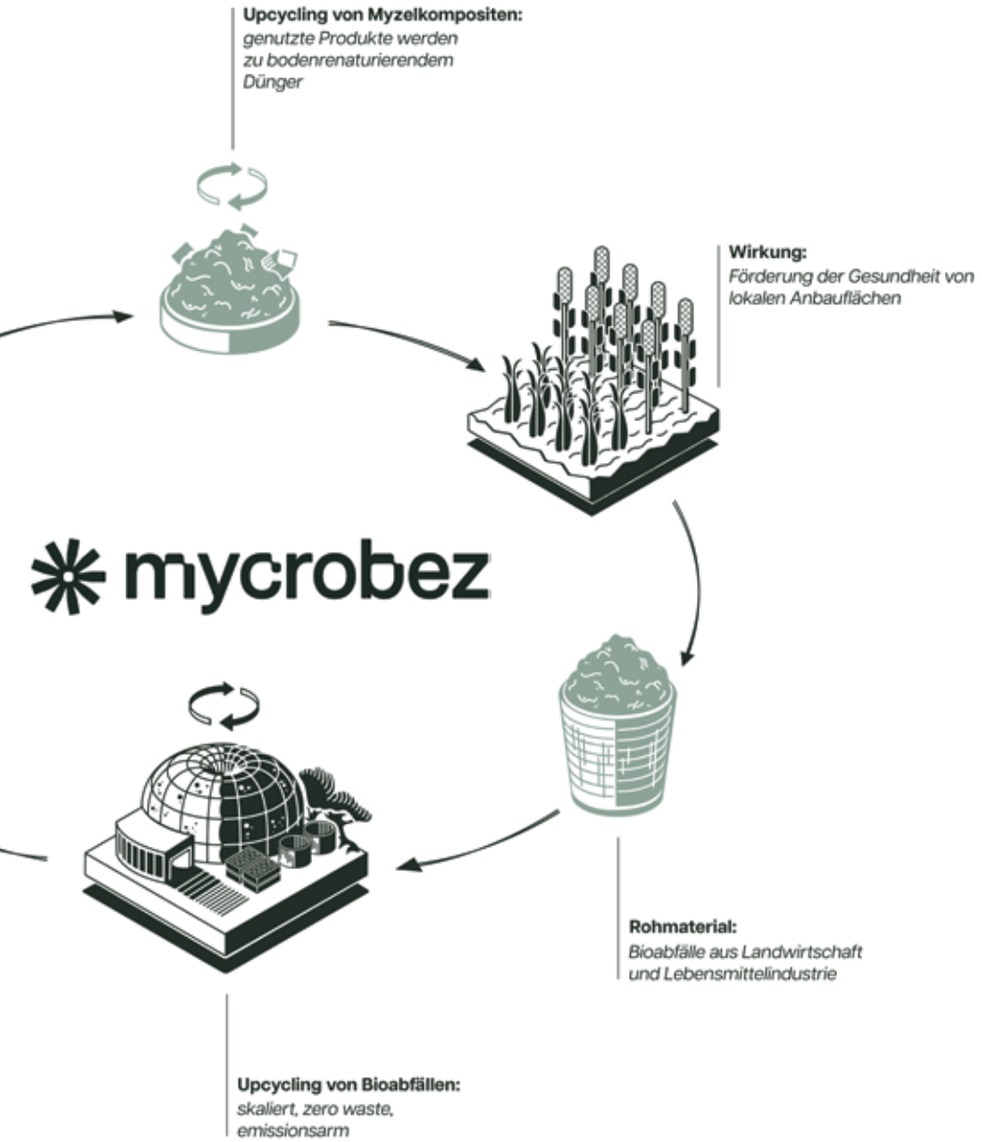
PHARMAINDUSTRIE ALS TESTPARTNERIN

Bereits jetzt zeigt sich, dass das Konzept funktioniert. Für einen internationalen Schreibgeräte-Produzenten beispielsweise entwickelte man eine stosssichere Verpackung als Proof-of-Concept. Der Clou: Das Substrat, auf dem das Myzel wächst, hat der Hersteller gleich selbst geliefert – in Form von Holzabfällen aus der Bleistiftproduktion. Besonders interessant ist auch eine andere Branche: die Pharmaindustrie. Auch diese sucht nach neuen Verpackungskonzepten,

MYCELIUM WASTE.

GRUNDSTOFFE DES KREISLAUFS: MYZEL + BIOABFÄLLE

Der grösste Teil der Pilze ist nicht sichtbar, sondern befindet sich im Boden. Dieses sogenannte Myzel versorgt den Pilz mit Nährstoffen, ist weit verzweigt und wächst nicht nur in der freien Natur, sondern auch in Formen, die man ihm vorgibt. Vorausgesetzt, das Nährstoffangebot sowie die Umgebungsbedingungen wie Feuchtigkeit und Temperatur stimmen. Hat das Myzel die Form gefüllt, wird es thermisch deaktiviert. Das Ergebnis ist ein Produkt, das sich als Verpackung, Dämmmaterial, Dünger oder sogar für die Konstruktion eignet. Im Gegensatz zu herkömmlichen Plastikprodukten kann das Myzel wieder im biologischen Kreislauf aufgehen und zum Beispiel dem Heimkompost beigegeben werden. In feuchten und bakterienreichen Umgebungen zersetzt es sich innerhalb von 30 bis 90 Tagen und ist geeignet, die Gesundheit von Böden zu verbessern. Und Reststoffe aus der Landwirtschaft und Lebensmittelindustrie können einem gewinnbringenden Upcycling unterzogen werden. So schliesst sich der Kreis.



DIE MYCROBEZ AG

v.l.n.r. Jonas Staub, Mosas Pilscheur, Moritz Schiller

Die Mycrobez AG ist ein Clean-Tech Start-up aus Basel, das sich zum Ziel gesetzt hat, erdölbasierte Schaumstoffe als Industriestandard abzulösen. Dies mit einem Naturschaum, der gleiche Materialeigenschaften wie erdölbasierte Schaumstoffe aufweist, jedoch aus Bioabfällen und Pilzen besteht und innerhalb weniger Wochen rückstandslos kompostierbar ist. Mit dem innovativen Verfahren sollen klimapositive Schaumstoffe zu gleichen Preisen wie erdölbasierte Schaumstoffe produziert werden und eine kreislaufwirtschaftliche Materialrevolution unterstützt werden. Mycrobez kooperiert mit global führenden Unternehmen und renommierten Schweizer Forschungsinstituten und wird vom Migros Pionierfonds unterstützt.
www.mycrobez.ch

PRODUKTIONSMUSTER

stellt aber sehr hohe Anforderungen. «Erreichen wir die vorausgesetzten Materialeigenschaften für eine Pharmaverpackung, hat dies eine grosse Leuchtturmwirkung im Verpackungsmarkt», so Schiller. Kein Wunder also, stehen bereits die ersten Versandtests mit Verpackungen an. Zudem bestehen wertvolle Entwicklungspartnerschaften zu Möbelherstellern, die Polsterersatz suchen. Doch auch die Baubranche zeigt sich interessiert. Stichworte: Wärmedämmung.

LIZENZPIONIERE GESUCHT

2026 soll der Prozess in allen Details stehen, die Vermarktung läuft bereits jetzt in Form von Lizenz-Vorverträgen. Denn die Mycrobez AG beabsichtigt nicht etwa, Produzentin zu werden, sondern will ihre Technologie an etablierte Kunstoffproduzierende lizenzieren. «Auf diese Weise kann weitaus mehr Plastik eingespart und somit Wirkung erzielt werden, als wenn wir die Produktion selbst übernehmen», sagt Moritz Schiller. Im Gegensatz zum bestehenden US-Patent wird die Lizenzierung jedoch keine Innovationen blockieren.

Jugendliche werden Energie-Detektive

«ENERGIE SCOUTS» REVOLUTIONIEREN UNTERNEHMENSKULTUR

Durch das Programm «Energie Scouts» entwickeln sich Auszubildende zu Innovatoren im Bereich Nachhaltigkeit – darunter Diyar Koyuncu bei der Neoperl AG sowie Gian-Luca Leuenberger und André Merz bei der Schachenmann + Co. AG.

Energieeffizienz und Ressourcenschonung sind nicht nur Trends, sie sind heute ein Muss für Unternehmen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern und gleichzeitig die Umwelt schonen wollen. Mitten im Zentrum dieses Transformationsprozesses steht man bei der Neoperl AG in Reinach. Das Unternehmen wurde 1959 als deutsch-schweizerisches Familienunternehmen gegründet und ist heute mit rund 1800 Mitarbeitenden in 17 Ländern als führender Hersteller von Zubehör für die Sanitär- und Armaturenbranche tätig. Wassersparende Produkte von Neoperl reduzieren den Energieverbrauch für die Warmwasseraufbereitung und leisten damit einen wertvollen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

EINZIGARTIGES PROGRAMM

Kein Wunder, nimmt darum auch **Diyar Koyuncu,** Lernender bei der Neoperl AG, am Projekt «Energie Scouts» teil, das vom Gewerbeverband Basel-Stadt ins Leben gerufen wurde. In diesem einzigartigen Programm werden Lernende zu internen Spezialisten in den Bereichen Energieeffizienz und Ressourcenschutz ausgebildet. Sie lernen, Energiesparpotenziale aufzudecken, Prozesse kritisch zu hinterfragen und Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten und umzusetzen.

Michael Reiner, Ausbildungsverantwortlicher bei der Neoperl AG, lobt die Initiative

DIYAR KOYUNCU UND ROBIN MOSER, LERNENDE BEI DER NEOPERL AG.

GIAN-LUCA LEUENBERGER MIT DIEGO PETRIS, BERUFSBILDNER BEI DER SCHACHENMANN + CO. AG.

und den Einfluss, den Diyar auf das Unternehmen hatte. «Er hat sich aktiv bei der Planung der Umstellung unserer Beleuchtung in unseren Logistikhallen auf LED eingebracht. Durch seine Arbeit in der Logistik konnte er Bereiche identifizieren, die durch Tageslicht ergänzt oder durch Bewegungsmelder gesteuert werden könnten.»

Es geht nicht nur um die Umrüstung auf LED-Beleuchtung in einem einzelnen Bereich, sondern insgesamt um ein völlig neues Konzept der Beleuchtungssteuerung, das die Nutzung natürlichen Lichts und den Einsatz von Bewegungssensoren umfasst. Die Herausforderung besteht darin, die richtige Balance zwischen Effizienz und Komfort zu finden, und das ist der Punkt, an dem Diyar Koyuncu seine Expertise einbringen konnte. Derzeit befindet sich das Unternehmen in der Evaluationsphase und wägt die verschiedenen erarbeiteten Varianten gegeneinander ab. «Noch im laufenden Jahr erfolgt der Entscheid, welche Variante wir umsetzen», sagt Michael Reiner.

Trotz des hohen Arbeitsaufwandes – Diyar Koyuncu war gleichzeitig mit seiner Vertiefungsarbeit beschäftigt – betrachtet er selbst die Erfahrung als «sehr bereichernd». Er sei nun «Teil eines grösseren Projekts». Diese Erfolgsgeschichte zeigt, wie wichtig es ist, jungen Menschen die Möglichkeit zu geben, sich aktiv in das Nachhaltigkeitsstreben ihres Unternehmens einzubringen. Mit dem richtigen Wissen und der Unterstützung können sie zu echten Veränderern werden und einen nachhaltigen Unterschied machen. Die Zukunft der Energieeffizienz in Unternehmen könnte in den Händen von Energie Scouts wie Diyar Koyuncu liegen.

DATENBANK FÜR RETOUREN

Auch **Gian-Luca Leuenberger** und **André Merz** sind Energie Scouts. Ihre Berufsausbildung haben sie bei der Schachenmann + Co. AG absolviert. Das Unternehmen ist seit mehr als 111 Jahren in der Region als Spezialist in den Bereichen Elektroinstallationen in Neu- und Umbauten, Stark- und Schwachstrominstallationen sowie in der Mess-, Steuer- und Regeltechnik tätig.

Naturgemäss wird auf den Baustellen nicht immer alles Material verwendet. Der Materialbewirtschaftung dieser Rücksendungen haben sich die beiden Lernenden angenommen. Ihnen ist aufgefallen, dass Retouren oftmals im Magazin «vergessen gehen». Statt dass immer wieder neues Material bestellt wird, könnte man doch auf Produkte zurückgreifen, die bei früheren Bauprojekten nicht vollständig aufgebraucht wurden. Dieser Gedanke stand hinter dem Energie-Scouts-Projekt von Gian-Luca Leuenberger und André Merz. «Zunächst ging es darum, das Materiallager sauber zu kategorisieren und festzulegen, an welcher Stelle welches Produkt gelagert werden soll», sagt Gianluca-Leuenberger. Danach habe man eine Datenbank erstellt und die Ware systematisch erfasst.

KULTURWANDEL IM BETRIEB

«Jetzt haben die Monteure die Möglichkeit, elegant via Datenbank zu schauen, ob vom benötigten Material noch vorhanden ist, bevor es neu bestellt wird», sagt **Diego Petris,** der Berufsbildner der beiden Lernenden. Das System sei bestechend. Nun sei es wichtig, dass es auch weiterhin gepflegt werde. «Zudem muss auch bei unseren Monteuren ein gewisser Kulturwandel stattfinden. Sie sind jetzt gefordert, allfällige Ware zu erfassen, wenn sie von den Baustellen zurückgeschoben wird.»

Für Schachenmann sei es eine Selbstverständlichkeit, dass man das Thema Nachhaltigkeit vorantreibe, sagt Diego Petris. «Darum war unser Unternehmen schon beim letzten Durchgang des Projekts Energie Scouts mit an Bord. Wir können es nur weiterempfehlen.»

Gian-Luca Leuenberger bestätigt: «Die Workshops waren spannend und abwechslungsreich. Ich habe viel gelernt und bin froh, dass wir mit unserem Projekt dazu beitragen können, dass Schachenmann noch nachhaltiger unterwegs ist.»

www.gewerbe-basel.ch/energiescouts

BAUMPFLANZAKTION IN BASEL.

mein Baum dein Baum

1000 BÄUME FÜR EIN KÜHLERES BASEL

Vorgärten umgestalten sowie das Stadtklima und Stadtbild verändern: «mein Baum dein Baum» belebt Basel mit grüner Pracht, wie Emma Thomas, Landschaftsarchitektin und Stadtplanerin bei «mein Baum dein Baum» erläutert.

Was genau ist «mein Baum dein Baum»?
Emma Thomas: «mein Baum dein Baum» (mBdB), ist unser kürzlich gegründeter privater Verein mit der Absicht, den Baumbestand in Basel markant zu erhöhen, indem wir Bäume in Vorgärten pflanzen. Die Vorgärten sind die vielen Privatgrundstücke zwischen den Gebäuden und den Strassen. Diese Flächen prägen das Erscheinungsbild unserer Quartiere und unserer Stadt wesentlich, weil die Vorgärten die öffentlichen Strassen als zusammenhängender Grünstreifen säumen. In Basel existieren 1024 Strassen, Wege und Plätze. Davon besitzen viele Strassenabschnitte Vorgärten. Mit unserem Konzept ist es daher gut möglich, 1000 neue Bäume in unserer Stadt zu pflanzen, wenn wir die notwendige Finanzierung sichern können. Mit begrünten Vorgärten kann ein grosser Mehrwert für die öffentlichen Strassen geschaffen werden.

Wie seid ihr zu diesem Konzept gekommen?
Unser Team besteht aus zwei Landschaftsarchitektinnen, ich selbst und **Amanda Frantzen,** einer Architektin, **Sara Ellenberger Vaner,** und einem Gärtner, **Caspar Kerdijk.** Im Laufe unserer beruflichen Arbeit sind uns diese kleinen aber für Basel-Stadt typischen Vorgärten immer wieder aufgefallen, vor allem auch diese, die nicht bepflanzt sind. Über die ganze Stadt gesehen existiert mit den Vorgärten ein sehr grosses Flächenpotenzial. So entstand die einfache Idee von «mein Baum dein Baum» und wir können aktiv einen Beitrag für Baumpflanzungen leisten.

Warum sollten Private auf dem eigenen Grundstück einen Baum pflanzen?
Ein Baum ist ein grosser Mehrwert für eine Liegenschaft. Er spendet im Sommer Schatten und im Winter lässt er die Sonne durch. Dadurch wird einerseits die Wohnqualität wesentlich gesteigert und anderseits ist es eine äusserst einfache und effektive Möglichkeit für Private, selbst einen Beitrag zur Begrünung der Stadt zu leisten. Begrünte Strassenzüge tragen wesentlich zur Wohnqualität in Quartieren bei. Wohlhabende Quartiere zeichnen sich oft durch eine dichtere Begrünung aus. Daher wertet ein bepflanzter Vorgarten nicht nur den Wert der Liegenschaft selbst auf, sondern leistet auch einen Beitrag für die Attraktivität des betroffenen Quartiers.

Was ist euer Ziel?
Wir können mit unserem Konzept dazu beitragen, dass innert kurzer Zeit in Basel sehr viele Bäume auf unkomplizierte Art und Weise gepflanzt werden können, da nicht der Boden der Allmend betroffen ist. Das Pflanzen von Bäumen ist eine kosteneffiziente Möglichkeit die Auswirkungen des Klimawandels abzumildern.

Wie wird euer Projekt finanziert?
Wir sind vollumfänglich auf Spenden angewiesen. Das heisst: je mehr Spenden wir erhalten, desto mehr Bäume können wir pflanzen. Mit unserem Startkapital von 20 000 Franken konnten wir im Frühling 2023 die ersten Bäume pflanzen. Die Rückmeldungen auf unser Projekt sind sehr zahlreich und äusserst gut. Die Anmeldungen für die nächste Pflanzsaison im Herbst nehmen täglich zu. Mit Sponsoring-Anfragen versuchen wir nun die notwendige Finanzierung für 1000 Baumpflanzungen zu sichern.

Wie bekomme ich einen Baum für meinen Vorgarten?
Das ist ganz einfach. Man meldet sich per E-Mail bei uns und wir vereinbaren einen gemeinsamen Termin vor Ort. Wir nehmen die Wünsche entgegen und beraten aus fachlicher Sicht, welcher Baum sich für den spezifischen Standort und für die klimatischen Verhältnisse am besten eignet. Bei Bedarf erstellen wir eine einfache Visualisierung. Danach vereinbaren wir einen Termin für die Baumpflanzung. Unser Gartenteam pflanzt anschliessend den gewünschten Baum. Die Höhe des Unkostenbeitrags kann danach frei gewählt werden.

Weitere Informationen unter
www.meinbaumdeinbaum.com

DAS TEAM VON «MEIN BAUM DEIN BAUM» (V.L.): SARA ELLENBERGER VANER, ARCHITEKTIN; AMANDA FRANTZEN, LANDSCHAFTSARCHITEKTIN UND GÄRTNERIN; EMMA THOMAS LANDSCHAFTSARCHITEKTIN UND STADTPLANERIN; CASPAR KERDIJK, GÄRTNER.

KMU senken ihren CO_2-Ausstoss

MIT DEM ENAW-TANDEM ZU NETTO NULL

Die Senkung der Treibhausgas-Emissionen auf «Netto Null» bis 2050 ist eine gewaltige Aufgabe. Damit KMU dieses Ziel erreichen, bietet die Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) zwei Instrumente an, die sich ideal ergänzen: ein Tandem aus Zielvereinbarung und Roadmap.

Am 18. Juni haben die Stimmberechtigten das Klima- und Innovationsgesetz (KIG) deutlich angenommen. Bis 2050 will die Schweiz klimaneutral werden. Landesweit sollen dann nicht mehr Treibhausgase ausgestossen werden, als durch Natur und technische Massnahmen gebunden werden. Um diese Herkulesaufgabe zu bewältigen, müssen Industrie und Gewerbe einen massgeblichen Beitrag leisten, denn sie sind trotz grossen Anstrengungen in den letzten Jahren immer noch für rund einen Viertel der Schweizer CO_2-Emissionen verantwortlich. Die wichtigsten Stellschrauben für die Unternehmen sind ein effizienter Umgang mit Energie und die Abkehr von fossilen Energieträgern.

Bei der Umsetzung von Effizienz- und Dekarbonisierungsmassnahmen verfügt die Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) mit ihren 100 Beraterinnen und Beratern über langjährige Erfahrung. KIG und das künftige CO_2-Gesetz sind für die Unternehmen ein zusätzlicher Anstoss für Klimaschutzmassnahmen, sagt EnAW-Co-Geschäftsführer **Thomas Weisskopf:** «Zehntausende von KMU sind aufgerufen, Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen weiter zu senken. Sie können im Gegenzug von der CO_2-Abgabe befreit werden.»

ALLE BRANCHEN EINBEZOGEN

Die Grundidee ist seit Jahren erfolgreich erprobt: Unternehmen, die für einen Zehn-Jahres-Zeitraum verbindliche Ziele zur Senkung ihres Energieverbrauchs vereinbaren, können von der CO_2-Abgabe auf fossile Energieträger befreit werden. Ihre Nachhaltigkeitsmassnahmen lohnen sich also doppelt: durch Wegfall der Abgabe und durch tiefere Energiekosten. Strom-Grossverbraucher können zusätzlich von einer teilweisen oder vollständigen Rückerstattung des Netzzuschlags profitieren. Energieintensive Unternehmen sparen so schnell fünf- bis sechsstellige Franken-Beträge. Diese Vorteile waren bisher auf Betriebe aus energieintensiven Branchen (z.B. Metall, Chemie, Lebensmittel) beschränkt. Mit dem neuen CO_2-Gesetz, das ab 2025 in Kraft treten könnte, wenn im Parlament alles rund läuft, profitieren alle Unternehmen. Zielvereinbarungen nützen zudem jenen Grossverbrauchern, denen kantonale Energiegesetze Effizienzmassnahmen auferlegen.

Kleine und mittlere Unternehmen, die sich für eine Zielvereinbarung entscheiden, bietet die EnAW ein konfektioniertes Effizienzpaket an, das ohne firmeneigene Energieexperten umgesetzt werden kann (KMU-Modell). Für Grossunternehmen hat die EnAW eine flexible Beratungslösung mit massgeschneiderten Massnahmen parat (Energie-Modell). Das grundsätzliche Vorgehen ist für alle Unternehmen gleich: Auf die Analyse des Energieverbrauchs folgt die Festlegung von Einsparzielen, welche durch Bund und Kantone auditiert werden, gefolgt von einer fachlich begleiteten Umsetzungsphase, welche jedes Jahr gemonitort wird. Die Massnahmen reichen vom Einsatz von LED-Leuchten über eine optimierte Druckluft-Versorgung bis zur Umstellung der Wärme- und Stromversorgung auf Wärmepumpe und Photovoltaik.

EINE ROADMAP BIS INS JAHR 2050

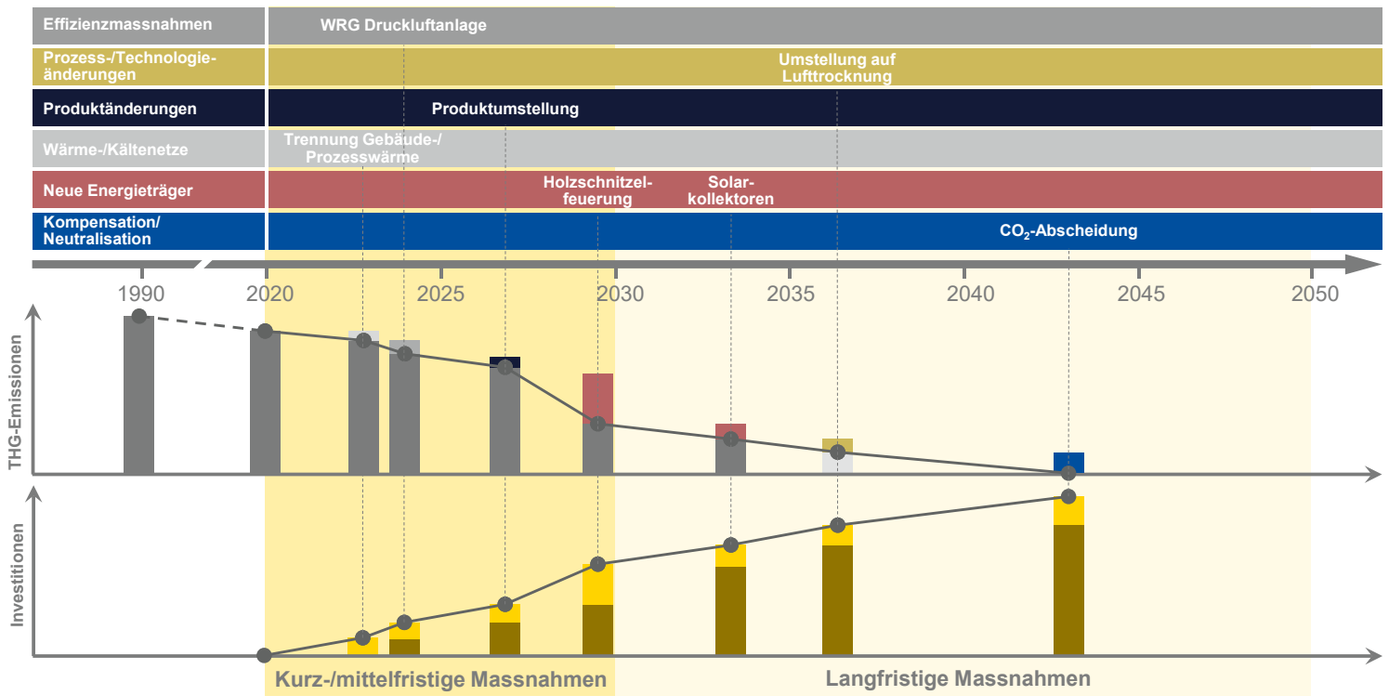
Um Treibhausgas-Emissionen bis 2050 möglichst ganz zu vermeiden, dient ein zweites, langfristig angelegtes Instrument. Die EnAW offeriert Unternehmen dafür das Dienstleistungspaket 'Roadmap'. Dieses umfasst Massnahmen zur vollständigen Vermeidung von CO_2-Emissionen (für eine beispielhafte Umsetzung siehe Grafik). Ausgangspunkt sind jeweils Effizienzmassnahmen innerhalb des Betriebs, gefolgt von Prozessanpassungen, zum Beispiel die Senkung der Prozesstemperatur. Letztere schaffen die Voraussetzung für die Wahl passender erneuerbarer Energieträger. Noch zu oft wird der Fehler gemacht, an energieintensiven Prozessen ungeprüft festzuhalten und für die Wärmeerzeugung auf wertvolle erneuerbare Hochtemperatur-Energieträger wie Holz zu wechseln. Sinnvoller ist es, die Prozesstemperatur zu senken und den Wärmebedarf anschliessend mit Wärmerückgewinnung und Abwärme oder Wärmepumpen zu decken.

DIE ENAW

ENERGIE-AGENTUR DER WIRTSCHAFT EnAW

Die 2001 gegründete Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) ist die grössere von zwei Schweizer Agenturen, die mit einem Leistungsauftrag des Bundes die Energieeffizienz in der Wirtschaft verbessern. Die EnAW unterstützt mit ihren Beratungsangeboten gegen 4700 Firmen, die insgesamt 8500 Betriebsstätten unterhalten. Rund ein Drittel sind gewerbliche KMU. Im Zentrum der EnAW-Aktivitäten stehen Zielvereinbarungen, in denen sich Unternehmen auf freiwilliger Basis verpflichten, während zehn Jahren vorgängig definierte Massnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs umzusetzen und damit die Treibhausgas-Emissionen zu senken. Seit zweieinhalb Jahren bietet die EnAW unter der Bezeichnung Roadmap zur Dekarbonisierung ein langfristig angelegtes Beratungsangebot an. Unternehmen können dieses ergänzend zu einer Zielvereinbarung oder unabhängig davon in Anspruch nehmen. Darüber hinaus erbringt die EnAW Beratungsdienstleistungen zu Ressourceneffizienz, Immobilienanalyse, Mobilität und zur Nutzung von Förderprogrammen.

Die Roadmap zur Dekarbonisierung



«Firmen, die in Richtung Kreislaufwirtschaft gehen, sollten nicht zögern, ihre Produkte zu hinterfragen und diese beispielsweise so zu gestalten, dass sie leicht zu recyceln sind», sagt Energieexperte Weisskopf. Die EnAW-Roadmap oder wenn man tiefer ins Detail gehen will – die Ressourcenberatung der EnAW – zieht die Treibhausgas-Emissionen aus den vorgelagerten Stufen mit in die Betrachtung ein, berücksichtigt also zum Beispiel auch die Energie, die zur Herstellung zugekaufter Stähle oder Kunststoffteile benötigt wurde. Bestandteil einer Roadmap kann auch die Kompensation von Treibhausgas-Emissionen über den Kauf von Zertifikaten sein – diese sollten indes nur als letztes Mittel gewählt werden, da sie teuer sind. Immer muss auch ein Auge auf die Qualität der Zertifikate geworfen werden. Die Erstellung einer Dekarbonisierung-Roadmap ist heute noch freiwillig. Allerdings ist absehbar, dass alle Firmen, die Finanzhilfen auf der Grundlage des neuen KIG in Anspruch nehmen wollen, eine Roadmap werden vorlegen müssen.

GEGEN MANGELLAGE VORSORGEN

Die EnAW bietet mit Zielvereinbarung und Roadmap ein ökonomisch und ökologisch sinnvolles Tandem aus praxisnahen Beratungsdienstleistungen und webbasierten Tools. Tatsächlich wird nachhaltiges Wirtschaften für KMU mehr und mehr zu einer Existenzfrage. Als Zuliefer-Firmen sind sie zunehmend an die Dekarbonisierungsvorgaben ihrer Abnehmer gebunden. Auch das energiepolitische Umfeld spricht für eine konsequente Senkung des Energieverbrauchs: Weitsichtige KMU sind am besten gewappnet gegen potenzielle Energie-Mangellagen und hohe Energiepreise.

WAS BRINGT

Was bringt eine Zielvereinbarung?
Die Energieeffizienz steigt durchschnittlich 1,4 Prozent pro Jahr. In den Zielen und Massnahmenlisten der Zielvereinbarung sind nur «wirtschaftliche» Massnahmen verbrieft. Bei der Umsetzung werden aber auch gewisse unwirtschaftliche Massnahmen ausgeführt.

Was bringt eine Roadmap?
Eine Dekarbonisierungs-Roadmap zielt auf eine jährliche Senkung des CO_2-Ausstosses um 3,5 bis 4 Prozent, um individuell die Ziele des Pariser Klimabkommens zu erreichen.

Wie viel Energie haben die Unternehmen bereits eingespart?
Die von der EnAW beratenen Unternehmen haben in den letzten 10 Jahren 4,6 Mio. MWh Energie eingespart (entspricht einem Gegenwert von 900 Mio. Franken). Das sind ungefähr acht Prozent dessen, was die Schweiz jährlich an elektrischer Energie konsumiert.

Wie haben die Unternehmen finanziell profitiert?
Neben der Senkung der Energiekosten sparten Firmen durch die Teilnahme an EnAW-Programmen in den letzten zehn Jahren 280 Mio. Franken aufgrund der Befreiung von der CO_2-Abgabe und 90 Mio. Franken über die Rückerstattung der Netzzuschläge.

Wie viel CO_2 hat die Wirtschaft eingespart?
Die von der EnAW beratenen Unternehmen – sie decken mehr als die Hälfte der CO_2-Emissionen in der Schweizer Wirtschaft ab – haben in den letzten zehn Jahren 792 000 t CO_2 eingespart. Das entspricht etwa dem jährlichen CO_2-Ausstoss von 160 000 Schweizerinnen oder Schweizern.

Was kostet eine EnAW-Beratung?
2500.– bis 6000.– Franken pro Jahr, abhängig von der Grösse des Unternehmens.

Lohnt sich eine Zielvereinbarung?
Für das Klima sowieso, bei Energiekosten von über 20 000.– Franken pro Jahr auch für jeden Betrieb.

ENERGIE-QUIZ

GEWINNEN SIE INSERATE IN DEN «KMU NEWS»

1. Was verbraucht mehr Strom?
a) 5 Minuten warm duschen.
b) 5 Minuten Haare föhnen.

2. Was verbraucht mehr Strom?
a) 30 Minuten staubsaugen.
b) 30 Minuten Netflix streamen.

3. Welches ist die schädlichste Energie-Quelle?
a) Braunkohle
b) Gas
c) Öl

4. Welcher Teil des Stromnetzes verursacht die höchsten Kosten?
a) Hochspannungsnetz
b) Mittlespannungsnetz
c) Niederspannungsnetz

5. Was bezeichnet die Angabe Watt?
a) Stromstärke
b) Stromspannung
c) Stromleistung

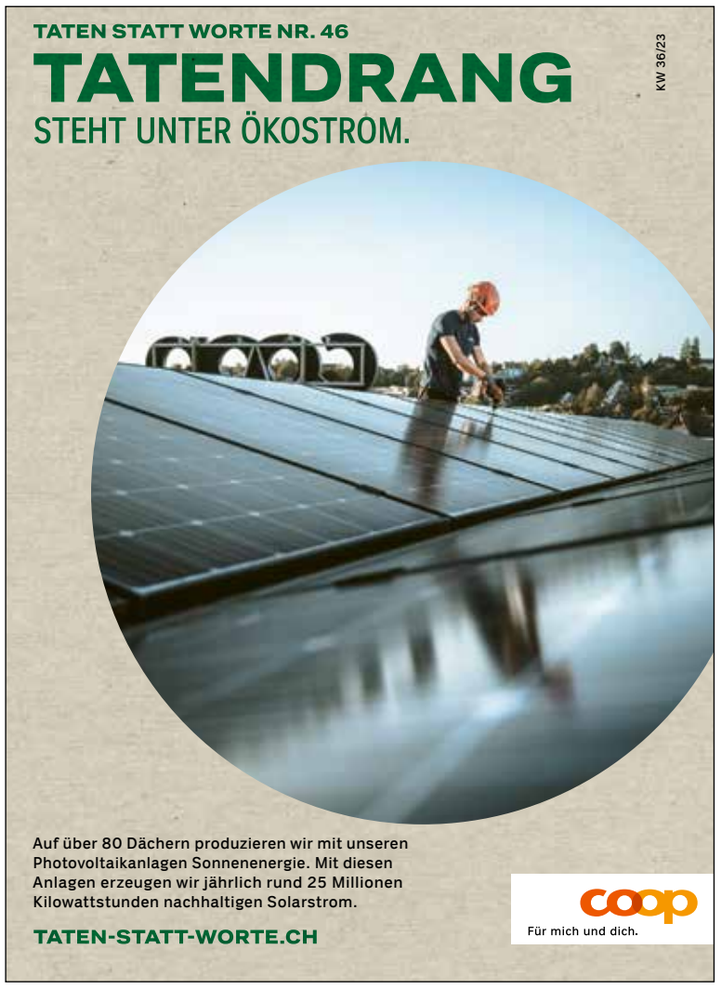
6. Welche Bezeichnung gehört nicht zum Strom?
a) Volt
b) Watt
c) Lumen

Viel Glück beim mitmachen.

Teilnahmeschluss ist der 25.09.2023.

Preise

1. Preis	1 Seite Inserat
2. Preis	½ Seite Inserat
3. Preis	¼ Seite Inserat



Coop-Gruppe

SCHRITT FÜR SCHRITT RICHTUNG NETTO-NULL

Die Coop-Gruppe setzt sich für Umwelt und Klima ein – das ist in ihrer Nachhaltigkeitsstrategie fest verankert. Der Umwelt- und Klimaschutz ist neben den nachhaltigen Sortimenten und dem Engagement für Mitarbeitende und Gesellschaft eine der drei Säulen der Strategie.

Die Gruppe hat sich das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis spätestens 2050 «Netto-Null-Emissionen» zu erreichen. Dabei orientiert sich die Coop-Gruppe am Pariser Klimaabkommen und bekennt sich zur Science Based Targets initiative (SBTi) und somit zu wissenschaftsbasierten Zielen und Absenkpfaden. Mit der Strategie geht die Coop-Gruppe das Thema ganzheitlich und konsequent an. Die Klimastrategie gilt nicht nur für die ganze Coop-Gruppe, einschliesslich Detailhandel, Grosshandel und Produktionsbetriebe in der Schweiz und im Ausland, sondern auch für ihre gesamten Lieferketten.

CO_2E-FUSSABDRUCK

2022 hat die Coop-Gruppe ihren CO_2e-Fussabdruck erhoben und 2023 offengelegt. Basierend auf diesen Daten wird für die ganze Coop-Gruppe ein detaillierter Reduktionsplan mit konkreten Projekten zur Senkung der Emissionen erarbeitet.

VIELE PROJEKTE UNTERSTÜTZEN

Die Coop-Gruppe engagiert sich schon lange für den Umwelt- und Klimaschutz. Seit Jahren werden Massnahmen zur Emissionsreduktion umgesetzt, wie die Forschung an emissionsarmen Gewächshäusern in der Schweiz, der Transport von Waren per Bahn und der Ausbau der eigenen Photovoltaikanlagen zur Produktion von Solarstrom. So konnten die Emissionen in den direkt beeinflussbaren Bereichen, sprich beispielsweise bei den eigenen Transportmitteln, Heizungen und dem Stromverbrauch seit 2008 bereits um 38 Prozent gesenkt werden (Stand 2022).

Mit dem ganzheitlichen Handeln entlang der gesamten Wertschöpfungskette macht sich die Coop-Gruppe auf den Weg Richtung Netto-Null-Emissionen bis spätestens 2050.

STROM AUS DER SONNE

Mit ihrer Strategie für Solarenergie setzt sich Coop ambitionierte Ziele. Bis 2033 sollen 14 Prozent des Strombedarfs in der Schweiz durch eigene Photovoltaikanlagen abgedeckt werden. Dafür installiert Coop die Anlagen auf Dächern von Verkaufsstellen, Produktionsbetrieben und Verteilzentralen. Die bestehende Fläche an Photovoltaik-Anlagen wird in den nächsten Jahren weiter stark ausgebaut.

H_2-Tankstelle in Pratteln

AUF DEM WEG ZUR CO_2-FREIEN MOBILITÄT

Ab 22.09.2023 können Kundinnen und Kunden in Pratteln an der Muttenzerstrasse 139 bei der AVIA-Tankstelle der Fritz Meyer AG grünen Wasserstoff tanken.

Wenn wir über die Mobilität der Zukunft nachdenken, gehen alle realistischen Szenarien von einem Energiemix aus Strom, Wasserstoff, E-Fuels (Synfuels) und konventionellen Treibstoffen wie Benzin oder Diesel aus. In diesem Kontext hat die Fritz Meyer AG die Zeichen der Zeit erkannt und geht nun einen Schritt weiter. Mit der Einrichtung einer Wasserstoff-Tankstelle in Pratteln unterstreicht das Basler Familienunternehmen seine Innovationsbereitschaft und setzt ein deutliches Zeichen für den künftigen Energiemix. Die Eröffnung der H_2-Tankstelle findet am Freitag, 22.09.2023, von 11.00 bis 14.00 Uhr statt.

Es ist nicht nur eine Frage der Energiequelle, sondern auch eine Frage des Standorts. Pratteln profitiert von seiner Rolle als Schweizer Drehkreuz für Logistik, Waren und Handel. Keine fünf Minuten von der Autobahn A2 entfernt und umgeben von zahlreichen Transport- und Logistikunternehmen, liegt die H_2-Tankstelle optimal.

«Wir glauben an einen intelligenten Energiemix der Zukunft, bestehend aus erneuerbaren Energien, traditionellen Energien und der Renaissance von altbekannten nachhaltigen Energieformen wie Wasserstoff», erklärt **Thomas Hill,** CEO der Fritz Meyer AG. Diese Ansicht wird auch von führenden Energieexperten gestützt. Einer von ihnen ist Professor **Christopher Hebling** vom Frauenhofer ISE in Freiburg, Deutschland, der sich weltweit für eine realistische, wirtschaftlich umsetzbare und technisch machbare Energieversorgung einsetzt.

UMWELTFREUNDLICHE ALTERNATIVE

Wasserstoff spielt in diesem Szenario eine entscheidende Rolle. Aktuell fahren bereits mehr als 50 Hyundai Wasserstoff-Lastwagen auf Schweizer Strassen, bis 2025 werden es 1600 Fahrzeuge sein. Mit einer Tankzeit von nur 3 bis 5 Minuten für PWs

und 8 bis 10 Minuten für LKWs und einer Reichweite von durchschnittlich 600 Kilometern für PWs und 500 Kilometern für Lastwagen bietet das Tanken von Wasserstoff eine komfortable und umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Treibstoffen. Die Zukunft der Mobilität, so die Überzeugung von Thomas Hill und der Fritz Meyer AG, basiert auf einer sinnvollen, intelligenten Mischung aus verschiedensten Energiequellen. Die Eröffnung der Wasserstoff-Tankstelle in Pratteln ist ein wichtiger Schritt auf diesem Weg – ein Weg, der zu einer CO_2-freien Mobilität führen wird.

WWW.FMAG.CH

FRITZ MEYER AG

Tradition und Moderne unter einem Dach

Die Fritz Meyer AG mit Sitz in Basel ist ein traditionelles Schweizer Familienunternehmen, das sich seit mehr als 160 Jahren auf den Mineralölhandel, den Betrieb von Tankstellen und die Immobilienbranche spezialisiert hat.

In einer Branche, die von internationalen Grosskonzernen dominiert wird, hat die Fritz Meyer AG ihren unabhängigen Charakter bewahrt und stolz ihre Stärke in der individuellen Betreuung ihrer Kunden gefunden. Gegründet im Jahr 1860 von **Rudolf Friedrich Meyer,** hat die Firma seit 1924 den Status einer Aktiengesellschaft und seit 1925 ist sie selbstständig im Handel mit flüssigen Brenn- und Treibstoffen tätig. Über die Jahre hat sie es stets verstanden, sich an relevante Marktentwicklungen anzupassen und Veränderungen aktiv zu gestalten. Sie hat Innovationen zum Vorteil ihrer Kunden genutzt, was das Unternehmen als zukunftsfähig und anpassungsfähig auszeichnet.

Ein besonderes Merkmal des Unternehmens ist seine Rolle als Mitglied und Mitbegründer der AVIA, eines internationalen Netzwerks unabhängiger Unternehmen in der Energiebranche. Die Fritz Meyer AG ist eines von zehn Mitgliedsunternehmen, welches die AVIA mit Rohstoffen versorgen und unterhalten. Gemeinsam zählen die «Aviaten», wie sie branchenintern genannt werden, mit mehr als 500 Tankstellen und über 100 Shops zu den wichtigsten Akteuren im Bereich Mobilität.

Im Zuge des wachsenden Bewusstseins für nachhaltige Energien hat die Fritz Meyer AG ihre Strategie auf einen zukunftsorientierten Energiemix ausgerichtet. Neben traditionellen Energieträgern sind erneuerbare Energien und die Wiederverwendung bekannter nachhaltiger Energieformen wie Wasserstoff wichtige Pfeiler dieser Strategie. Das Unternehmen hat nicht nur in die Errichtung der Wasserstofftankstelle in Pratteln investiert, sondern arbeitet aktiv und gemeinsam mit den IWB am Aufbau einer Wasserstoff-Produktion für die Region Basel.

Erfolgsgeschichte

ENVASES AESCH TROTZT MIT PHOTOVOLTAIK DER ENERGIEKRISE

Sie stellt Milchflaschen für die ganze Schweiz her und ist auch in anderen Bereichen marktführend. Doch die Energiepreise hatten für die Envases Aesch AG 2022 ein bedrohliches Ausmass angenommen. Photovoltaik war da die Retterin in der Not.

Diese Solaranlage ist mehr, als sie auf den ersten Blick scheint. Einerseits überblickt man vom Dachgeschoss der Envases Aesch AG nur einen Teil der über 1000 Panels, die das Industrieunternehmen 2022 hat installieren lassen. Andererseits sieht man der Solaranlage nicht an, was sie für Envases Aesch bedeutet: eine wichtige Unterstützung, ohne die im Krisenjahr 2022 vielleicht alles anders gekommen wäre. «Auch wenn wir die Anlage vor der Energiekrise geplant haben, kam sie genau im richtigen Moment. Ab Dezember haben wir Strom produziert», kommentiert **Magali Le Dain,** General Managerin des Standorts in Aesch.

MAGALI LE DAIN, GENERAL MANAGERIN ENVASES AESCH UND ANDREA RODER, KEY ACCOUNT MANAGERIN BEI IWB.

EMISSIONSZIELE NACH SCIENCE BASED TARGETS

Dass die Verpackungsproduzentin in Aesch in Photovoltaik investiert, hat auch mit den langfristigen Zielen der Envases Gruppe zu tun, zu welcher der Standort in Aesch gehört. 2022 hat sie sich der Science Based Targets Initiative (SBTi) angeschlossen, einer internationalen Vereinigung von Unternehmen, die ihre Emissionen im Einklang mit den Pariser Klimazielen reduzieren wollen. Am Standort Aesch hat Envases durch Effizienzmassnahmen allein 2022 bereits den CO_2-Ausstoss um 15 Tonnen reduziert. «Nachhaltigkeit und die Reduktion von Emissionen waren bereits vorher auf unserer Agenda. Aber die Energiekrise hat alles enorm beschleunigt», erklärt Frau **Le Dain**.

ENERGIEPREISE SIND PLÖTZLICH RELEVANT UND BLEIBEN ES

Während Magali Le Dain den zugänglichen Teil der Anlage zeigt, blickt Finance Manager **Fouad Talhaoui** aufs Smartphone. «Wir produzieren gerade über 500 Kilowatt Energie, alles im Eigenverbrauch», kommentiert er die Kurve auf der Fernüberwachungs-App. Der hohe Eigenverbrauchsanteil trotz

2022 WURDEN ÜBER 1000 PANELS AUF DEM DACH VON ENVASES AESCH INSTALLIERT.

ENVASES AESCH IST IN DER SCHWEIZ MARKTFÜHRERIN FÜR HDPE-MILCH-FLASCHEN.

grosser Anlage liegt an der energieintensiven Herstellung von Kunststoffverpackungen am Standort. Dennoch sei der Stellenwert der Energiekosten heute ein anderer als noch vor ein paar Jahren, erklärt Magali Le Dain. «Inzwischen sind sie auf der gleichen Stufe wie Personalkosten oder Rohmaterial, unsere grössten Kostenfaktoren aus der Vergangenheit.»

DANK PHOTOVOLTAIK KEINE EINGESCHRÄNKTE PRODUKTION

Unten in der Produktionshalle sind unzählige weisse Flaschen akkurat aufgetürmt, dazwischen schwirren Gabelstapler umher. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Schutzkleidung kontrollieren die Maschinen, aus denen weitere weisse Flaschen kommen. Envases Aesch ist in der Schweiz Marktführerin für HDPE-Milchflaschen. Auch bei Rahm und Reinigungsmitteln hat das Traditionsunternehmen, das seit 1959 Kunststoffverpackungen herstellt, hohe Marktanteile. «Da wir unseren Strom auf dem Markt kaufen, waren wir von den starken Anstiegen direkt betroffen», ruft Magali Le Dain gegen den Maschinenlärm. «Wären die Energiekosten noch höher gewesen, hätten wir Produktionslinien schliessen müssen.» Envases Aesch habe sich auch deswegen für IWB als Partnerin für die Photovoltaikanlage entschieden, weil IWB die Liefertermine einhalten konnte. So konnte die Solaranlage den grössten Preisschock abfedern. Magali Le Dain zieht ein deutliches Fazit: «Unser Unternehmen spart nicht dank Photovoltaik. Aber dank ihr produzieren wir unverändert.»

AUF DEM WEG IN DIE CIRCULAR ECONOMY

Wie weiter mit der Photovoltaik? Für Envases Aesch stellt sich die Frage, was man mit dem am Sonntag produzierten Strom mache, wenn die Maschinen stillstünden. «Momentan lassen wir ihn verkaufen, aber wir könnten damit zum Beispiel E-Bikes und E-Autos laden», sagt Betriebsleiter **Christophe Dattler.** Ein Energiespeicher sei zu teuer, um nur für kurze Zeit so grosse Leistungen abzufangen. Mittelfristig stellen sich für Envases andere Herausforderungen, in Aesch und weltweit. Auch die Verpackungswelt müsse zirkulärer werden, das forderten nicht zuletzt die Kundinnen und Kunden von Envases Aesch. «Beim PET haben wir bereits eine hohe Recyclingquote, bei Milchflaschen nicht, was aber auch regulatorische Gründe hat», sagt Magali Le Dain. «Kunststoff ist im Vergleich zu Glas oder Aluminium noch ein junger Werkstoff. Aber die Industrie bewegt sich mit Hochtouren in eine Welt, die ohne neue fossile Rohstoffe auskommt.» In wenigen Jahren wird das Unternehmen sein 150-jähriges Bestehen feiern. Dass es das kann, verdankt es stetiger Anpassung – und einer grossen Solaranlage.

Der Bau einer eigenen Photovoltaikanlage ist eine lohnende Investition – finanziell und ideell. Mit einer eigenen Anlage sparen Sie Stromkosten und tragen so zur Rentabilität Ihres Unternehmens bei.

Mehr zu Solarlösungen von IWB finden Sie unter www.iwb.ch/pv oder kontaktieren Sie direkt unseren Solarexperten.

Stefan Bucher
Experte Photovoltaiklösungen
079 457 36 41
stefan.bucher@iwb.ch

Text: Paul Drzimalla
Fotos: Christian Aeberhard

SOLARANLAGE OHNE FÖRDERBEITRÄGE

Wer eine Solaranlage erstellt, kann Förderbeiträge beantragen. Die Envases Aesch AG hat jedoch darauf verzichtet. Grund ist die Zielvereinbarung (durchgeführt von der IWB Energieberatung), die Envases Aesch mit der Energie-Agentur der Wirtschaft EnAW hat. Als Grossverbraucherin von Energie muss Envases Aesch sich verpflichten, ihren Energieverbrauch innert 10 Jahren um 2 Prozent jährlich zu reduzieren. Im Gegenzug erhält das Unternehmen einen Teil des Netzzuschlags rückerstattet. Den Eigenverbrauch der Photovoltaikanlage kann Envases Aesch als Sparmassnahme anrechnen, muss dafür aber auf die Förderung verzichten. Dieses Beispiel zeigt, dass Photovoltaik auch ohne Förderung rentieren kann – indem sie den Strombezug aus dem Netz deutlich reduziert.

Sicherheitsschulungen

EINE CHANCE FÜR SIE UND IHRE MITARBEITENDEN

Wenn es um Kompetenz und Erfahrung geht, ist die Securitas AG unschlagbar in der Schweiz.

Die Ausbildung der Mitarbeitenden der Securitas AG ist in der Sicherheitsbranche führend und steht auch Unternehmen und Behörden offen. Prävention in Form einer Sicherheitsschulung ist eine lohnende Investition, um in allen möglichen Ereignisfällen angemessen zu reagieren und um die Mitarbeitenden zu schützen.

SICHERES GESAMTPAKET

Ein Schulungspaket beinhaltet die Bedürfnisanalyse, Beratung, Vorbereitung, Durchführung und Zertifizierung durch ausgebildete und erfahrene Instruktoren der Securitas AG. Im Rotationsprinzip absolvieren die Teilnehmenden Theorie- und Praxisblöcke. Mögliche Themen sind Brandverhütung und -bekämpfung, der Umgang mit Löschmitteln mittels Einsatz von ökologischen Übungsgeräten, deeskalierende Kommunikation mit Übungsszenarien für den Krisenfall, Massnahmen zum Eigenschutz sowie der praktische Umgang mit Reizstoffsprühgeräten. Das flexible und praxisorientierte Ausbildungsangebot sowie das professionelle Instruktoren-Team begeistern immer wieder mit packenden Sicherheitsschulungen.

Wo wollen Sie sich in Sicherheitsfragen verbessern? Ob individuelle Lösungen oder Standardmodule – Ihre Fragen beantworten wir gerne unter 058 910 20 21 oder kundendienst.basel@securitas.ch

Basel unverpackt

BIOLOGISCH, FAIR UND NACHHALTIG EINKAUFEN

Basel unverpackt ist mehr als ein Geschäft: Es ist ein innovatives Projekt, das sich der nachhaltigen Beschaffung und dem unverpackten Verkauf von Lebensmitteln widmet.

Basel unverpackt folgt einem einfachen Prinzip: Die Kundinnen und Kunden bringen ihre eigenen Behältnisse mit und füllen diese mit den gewünschten Produkten. «Es ist eine einfache Methode, um Verpackungs- und Lebensmittelabfall zu reduzieren», erklärt **Nathalie Reinau,** Mitglied der Geschäftsleitung.

AUS DER REGION

Der Laden bietet vorwiegend biologische und biodynamische Produkte an, bevorzugt aus der Region und oftmals mit sozialem Charakter. Seit der Gründung im Jahr 2017 hat sich das Sortiment von 100 auf 400 Produkte erweitert, geliefert von rund 100 verschiedenen Produzierenden sowie Lieferantinnen und Lieferanten.

RECYCELT UND KOMPOSTIERT

Das Herzstück von Basel unverpackt ist die Nachhaltigkeit. Verpackungsmaterialien, die im Geschäft anfallen, werden so weit als möglich wiederverwendet oder sortenrein recycelt und kompostiert. Nathalie Reinau erläutert: «Unser Ziel war und ist es, gegen den täglichen Müllberg in unseren Haushalten anzukämpfen.» Vor diesem Hintergrund geht Basel unverpackt auch Partnerschaften mit Produzentinnen und Produzenten ein, um den Einsatz von Mehrweggebinden zu fördern. Zudem gewährt das Geschäft Studierenden und Auszubildenden jeden Donnerstag einen Rabatt von zehn Prozent auf Lebensmittel, um jüngere Generationen für das Thema zu sensibilisieren.

ATTRAKTIVE RABATTE

Neben dem Einzelhandel bietet das Geschäft auch spezielle Angebote für Unternehmen und Institutionen an, darunter einen individuellen Snack-Auffüllservice und Grossgebinde von Lebensmitteln sowie Reinigungs- und Kosmetikprodukte mit attraktiven Rabatten.

ABFALLREDUKTION

«Nicht nur Privatpersonen, auch Unternehmen haben die Möglichkeit, aktiv zur Reduktion von Abfall beizutragen», sagt Nathalie Reinau. Sie hofft, dass verpackungsfreies Einkaufen in Zukunft zur Normalität

wird. «Wir träumen davon, dass jedes Quartier einen Unverpackt-Laden hat. Jeder kleine Schritt zählt.»

www.baselunverpackt.ch

Tide Ocean

BASLER START-UP SETZT NEUE MASSSTÄBE IN DER RESSOURCENVERWERTUNG

Das Basler Unternehmen Tide Ocean hat sich der Bekämpfung der Plastikverschmutzung der Weltmeere verschrieben. Durch das sogenannte Upcycling von Meeresplastik eröffnet es neue Wege zur Ressourcenverwertung und schafft innovative Wertschöpfungsketten.

«Stell dir vor, du könntest Plastikmüll von den Ozeanen fernhalten, indem du etwas Neues, Wertvolles erschaffst», sagt **Marc Krebs,** Mitbegründer des Basler Start-ups Tide Ocean, und lächelt. Es geht also um ein sogenanntes Upcycling von Plastik aus Küstenregionen. Zusammen mit seinem Geschäftspartner **Thomas Schori** hat sich Marc Krebs 2019 dieses gewaltige Ziel gesetzt. Nicht nur Träumerei, sondern vielmehr eine Revolution in der Welt der Abfallwirtschaft, ist das, was sie betreiben.

Krebs und Schori, beides keine Wissenschaftler oder Umweltingenieure, dafür mit einer grossen Portion Leidenschaft und Mut ausgestattet, gründeten Tide Ocean mit einer Vision: Die gigantische Menge an Plastikmüll in unseren Meeren soll nicht nur reduziert, sondern der Müll auch in den Wirtschaftskreislauf zurückgeführt werden. Ein Vorhaben, das ebenso simpel wie bahnbrechend klingt.

ALARMIERENDE ZAHLEN

Die Zahlen sind alarmierend: Schätzungsweise 150 Millionen Tonnen Plastik treiben in den Weltmeeren, jährlich kommen rund zehn Millionen Tonnen hinzu. Die Meeresbewohner leiden, Traumstrände sind vermüllt, Schadstoffe belasten die Ozeane. Krebs ist überzeugt: «Ein globales Problem muss mit einem globalen Netzwerk angegangen werden.»

Die Herangehensweise von Tide Ocean ist dabei ebenso innovativ wie effektiv: Das Start-up konzentriert sich auf besonders betroffene Länder wie Thailand, Indonesien, die Philippinen und Mexiko und errichtet dort Sammelstellen und Recycling-Center. Lokale Fischer sammeln den Plastikmüll, werden dafür bezahlt. Zusammen mit Partnerfirmen wird das Material aufbereitet und zu neuwertigen Werkstoffen verarbeitet.

SWISS ETHICS AWARD

Diese innovative Wertschöpfungskette hat bereits Anerkennung gefunden. 2022 erhielt Tide Ocean den Swiss Ethics Award für das «ökologisch wie sozial ganzheitliche und international skalierbare Geschäftsmodell».

HELP ALLIANCE UNTERSTÜTZT DAS #TIDE-PROJEKT IN MEXIKO.

SOZIALE AUSWIRKUNGEN: SCHAFFUNG VON ARBEITSPLÄTZEN UND SOZIALE SICHERHEIT.

NAMHAFTE MARKEN

Und nicht nur das: namhafte Marken wie Fossil, Skagen, Hugo Boss, Certina, Tom Ford und insbesondere Maurice Lacroix haben das Potenzial von Tide Ocean erkannt. Maurice Lacroix produzierte sogar eine komplette Kollektion ihrer Klassikeruhr «Aikon» aus recyceltem Plastik von Tide Ocean, kombiniert mit Glasfasern. Ein Produkt, das doppelt so hart wie gewöhnliches Plastik und fünfmal widerstandsfähiger ist und darüber hinaus eine deutlich geringere CO_2-Bilanz aufweist.

JUNGE ZIELGRUPPE

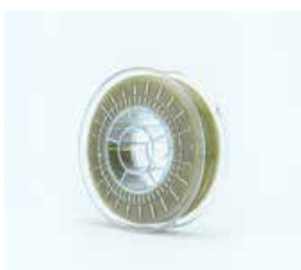
«Maurice Lacroix erreicht mit dieser Uhr eine junge Zielgruppe, die sich für Nachhaltigkeit engagiert», sagt Krebs und fügt hinzu: «Diese Zusammenarbeit ist für uns unglaublich wertvoll.»

Tide Ocean hat so tonnenweise Plastikmüll in den Wirtschaftskreislauf zurückgeführt. Doch Krebs und Schori wollen mehr. «Die Maiengasse soll zur Ocean Avenue werden», sagt Krebs und lacht. Das Schild dazu hängt bereits neben der Eingangstür.

Betrachtet man den Erfolg von Tide Ocean und das enorme Potenzial, das noch vor ihnen liegt, könnte dies eines Tages tatsächlich Realität werden. Und wer weiss, vielleicht wird die Geschichte von Tide Ocean und der Kampf gegen Plastikmüll eines Tages mit einem Wegweiser beginnen, der zur «Ocean Avenue» führt.

TIDE-GARN

TIDE-GRANULAT



TIDE-FILAMENT

IN KÜRZE

- Das Basler Start-up Tide Ocean bekämpft die Plastikverschmutzung der Weltmeere, indem es Plastikmüll recycelt und in den Wirtschaftskreislauf zurückführt.
- Das Unternehmen arbeitet mit lokalen Fischern in betroffenen Ländern wie Thailand, Indonesien, den Philippinen und Mexiko zusammen, die den Plastikmüll sammeln und an Tide Ocean liefern.
- Das Unternehmen verarbeitet den gesammelten Plastikmüll zu neuwertigen Werkstoffen und hat damit eine innovative und nachhaltige Wertschöpfungskette geschaffen.
- 2022 erhielt Tide Ocean den Swiss Ethics Award für ihr ganzheitliches und international skalierbares Geschäftsmodell.
- 2023 folgte der Swiss Plastics Award sowie für das Migros-Produkt «HANDY» der Swiss Packaging Award.

Weitere Informationen:
www.tide.earth

SWISS
triple impact
REGIONAL PARTNER
Bleibt Ihr KMU wettbewerbsfähig?
Jetzt vorangehen
www.bkb.ch/sti
«Wer heute Nachhaltigkeit nicht in seiner Strategie verankert, ist morgen am Markt im Nachteil.»*
Nutzen Sie deshalb die Chance, um die nachhaltige Entwicklung Ihrer Firma anzugehen und umzusetzen: mit dem Swiss-Triple-Impact-Programm und der BKB als Partnerin an Ihrer Seite.
*Für Sie da (Bild): Sarah Zaugg, Fachspezialistin Nachhaltigkeit kommerzielle Kunden, und Michael L. Baumberger, Leiter KMU Kunden.
Basler Kantonalbank