

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 75 (2000)  
**Heft:** 6

**Artikel:** Gemeinsam wirds günstiger  
**Autor:** Lainsecq, Margrit de  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106884>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 01.04.2025

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

Engagierte Holländer: In der Stadt Apeldorn erstellten Wohnbaugenossenschaften eine Siedlung mit 1700 Einfamilienhäusern – 1000 davon sind mit Kompaktsolaranlagen ausgestattet.

Bild: ZVG



Mehr Solaranlagen dank Buyer Groups

## Gemeinsam wirds günstiger

Durch eine gemeinsame Beschaffung von Kompaktanlagen zur solaren Wassererwärmung sinken die Kosten und steigt die Attraktivität der Sonnenenergienutzung. In Holland organisieren sich Wohnbaugenossenschaften und Hauseigentümer-Vereine deshalb in Buyer Groups. Auch in der Schweiz könnten Wohnbaugenossenschaften dieses Modell gewinnbringend nutzen.

**VON MARGRIT DE LAINSECO** ■ Vor zehn Jahren mussten Anlagen zur solaren Wassererwärmung noch aus Einzelteilen zusammengesetzt werden. Dann kamen die Kompaktanlagen auf den Markt, bei denen Wasserspeicher, Elektronik, Verrohrung und Sonnenkollektor optimal aufeinander abgestimmt sind. Und jetzt leitet die Internationale Energieagentur (IEA) bereits den nächsten wichtigen Schritt ein zur grösseren Verbreitung der thermischen Solaranlagen. Angesprochen sind diesmal grosse Käufergruppen: Wohnbaugenossenschaften, Immobilienbewirtschaftler und Energieversorgungsunternehmen. Solche Käufergruppen haben die Kompetenz, Aufgaben professionell anzupacken, die dem einzelnen Hausbesitzer viel Mühe abverlangen (und ihn oft davon abbringen, Solaranlagen zu realisieren): das Einholen der Baubewilligung, das Ausfüllen von Antragsformularen für Förderbeiträge, der Anlagenkauf. Die Idee, das Potential von Käufergruppen oder Buyer Groups zu nutzen, wird von der Internationalen Energieagentur weltweit umgesetzt. Beim entsprechenden Programm, der Task 24, sind bisher fünf Länder dabei: Holland, Dänemark, Schweden, Kanada und die Schweiz.

**222 SONNENDÄCHER FÜR BASEL** In der Schweiz koordiniert die Schweizerische Vereinigung

für Sonnenenergie (SSES) die Aktivitäten. «Wir suchen derzeit in erster Linie Kontakt zu Energieversorgern», sagt Co-Projektleiter Markus Portmann. Wie diese die Sonnenenergienutzung weiterbringen und sich gleichzeitig neue Märkte erschliessen könnten, resümiert Portmann so: «Das für den Ersatz eines defekten Boilers nötige Know-how und Kapital besitzt ein Hauseigentümer meistens, die zusätzlichen Aufwendungen für ein solares Kompaktsystem scheut er hingegen – oft aus mangelnder Kenntnis. Wird aber in diesem entscheidenden Moment Unterstützung angeboten, kommt die Solaranlage oft zustande.»

Den Beweis dafür lieferten die Industriellen Werke Basel (IWB) mit ihrem 1997 gestarteten Aktionsprogramm «100 Solardächer für Basel», das dank seines Erfolges bald in «222 Solardächer für Basel» umgetauft werden konnte. Die IWB haben interessierte Hauseigentümer vor Ort beraten, Bewilligungen eingeholt, Gesuchsformulare ausgefüllt und Förderbeiträge vorfinanziert.

**ENGAGIERTE HOLLÄNDER** Während die SSES in der Schweiz also in erster Linie Energieversorger zur Gründung von Buyer Groups motivieren will, werden in Holland auch Wohnbaugenossenschaften im grossen Stil aktiv. Bereits

1990 wurden in einer Neubausiedlung in Apeldorn von insgesamt 1700 Häusern 1000 mit Kompaktsolaranlagen ausgestattet. Stadt, Wohnbaugenossenschaften und Bauunternehmer arbeiteten hier eng zusammen mit dem Ziel, durch eine Standardisierung der Anlagen, der Verträge und der Installation die Kosten zu senken. Das Qualitätsmanagement übernahm die Beratungsfirma Ecofys in Utrecht, die bei diesem Pionierprojekt Erfahrungen für den Aufbau weiterer Buyer Groups sammeln konnte.

«Space for Solar» nennt sich eine dieser neuen Buyer Groups, zu der sich 59 Wohnbaugenossenschaften, Altersheime und weitere Immobilienbesitzer aus ganz Holland zusammengeschlossen haben. Insgesamt sollen nicht weniger als 20 000 Quadratmeter Sonnenkollektoren für die Wassererwärmung installiert werden. «Wir sind derzeit am Verhandeln mit Anlagenherstellern», sagt Peter Out von Ecofys. Wie bei solchen Projekten üblich werden nach Prüfung der Offerten nur wenige Hersteller ausgewählt; die grossen Bestellmengen führen zu attraktiven Angeboten. Die Installateure hingegen können regional ausgewählt werden; sie erhalten einen Standardvertrag. Die Tätigkeit des Consultingteams fasst Peter Out so zusammen: «Wir geben unser praktisches Wissen weiter, beraten beim



Engineering, bei der Finanzierung und beim Einholen der Offerten – wir wissen, wie man zu Spitzenqualität kommt und was ein guter Preis ist.»

**SPAREN DURCH STANDARDISIEREN** Von der Offertausschreibung über die Planung bis zur Installation wird überall ein hohes Mass an Standardisierung angestrebt, wobei die nötige Flexibilität trotzdem gewahrt bleibt. So können die Wohnbaugenossenschaften bei «Space for Solar» beispielsweise wählen, ob sie die Anlagen kaufen oder leasen möchten – für beide Optionen stehen ausgefeilte Finanzierungskonzepte bereit.

Schliesslich erachtet Peter Out auch die Qualitätskontrolle während des ganzen Prozesses als sehr wichtig. Er schätzt, dass Buyer Groups dank der Professionalisierung und Standardisierung der Technik sowie der organisatorischen Abläufe im Vergleich zur individuellen Realisierung von Solaranlagen Kosteneinsparungen von 20 bis 40 Prozent herausholen können.

Auch in Holland haben die Wohnbaugenossenschaften allerdings das Problem aller Vermieter: Solaranlagen gelten nicht als wertvermehrend, sodass die Investitionskosten in der Regel nicht auf die Mieter überwältigt werden können. «Wir suchen intensiv nach einer Lösung dieses Problems», sagt Peter Out. Weil Kompaktsolaranlagen rund die Hälfte des Energiebedarfs für die Wasseraufbereitung decken, sinken die Energie- und damit die Nebenkosten. Indem Mieterinnen und Mieter übereinkommen, weiterhin gleich hohe oder allenfalls leicht höhere Nebenkosten in Kauf zu nehmen, finanzieren sie die Solaranlage

mit. «Viele Mieter sind bereit, sich für umweltfreundliche Energie zu engagieren – vorausgesetzt, die Wohnbaugenossenschaft kommuniziert ihr Vorhaben überzeugend», weiss Peter Out aus Erfahrung.

#### PROJEKT FÜR WOHNBAUGENOSSENSCHAFTEN

Die Schwierigkeiten mit der Finanzierung haben zur Folge, dass Wohnbaugenossenschaften, die in Europa rund 25 Millionen Ein- und Mehrfamilienhäuser besitzen, die Sonnenenergie unterdurchschnittlich nutzen. Dies möchte die europäische WBG-Vereinigung Cecdhas mit ihrer Aktion «Solhas» ändern. Anhand detaillierter Fragebögen werden derzeit in zehn Ländern die spezifischen Bedürfnisse von Wohnbaugenossenschaften ermittelt (die Schweiz ist bisher nicht aktiv dabei). Aufgrund der Resultate will man Projekte entwickeln, die es Wohnbaugenossenschaften künftig einfacher machen, die Sonnenwärme aktiver zu nutzen.

Die Erfahrungen aus Holland lassen sich nicht eins zu eins auf die Schweiz übertragen. In Holland gibt es viel mehr Wohnbaugenossenschaften mit grossen Einfamilienhaus-Siedlungen. Es könnten sich jedoch auch Genossenschaften, die vorwiegend Mehrfamilienhäuser besitzen, zu Buyer Groups zusammenschliessen. Die hier gefragten, grösseren Solaranlagen sind zwar nicht so stark standardisiert wie die kleinen «Kompakten». Weil aber in Mehrfamilienhäusern in der Regel ein tieferer solarer Deckungsgrad angestrebt wird und deshalb auch im Sommer die gesamte solare «Ernte» genutzt werden kann, resultieren trotzdem attraktive Wärmepreise. Buyer Groups könnten die Kosten für die Son-

nenwärme durch die Planung, den Einkauf und die Installation einer grossen Zahl von Anlagen nochmals deutlich senken. ☺

#### Beratung und Information

Die Schweizerische Vereinigung für Sonnenenergie (SSES) bietet bei der Bildung von Buyer Groups Starthilfe in Form von unentgeltlicher Beratung an. Allerdings richtet sich dieses Angebot nur an Energieversorger, an Hauseigentümer-Gemeinschaften oder an Wohnbaugenossenschaften, die Anlagen auf Einfamilienhäusern realisieren möchten:

Markus Portmann  
SSES-Beauftragter  
Kirchrainweg 4  
6011 Kriens  
Tel. 041/322 19 10  
Internet: [www.iea-shc.org](http://www.iea-shc.org)

Information zum Projekt Solhas (europäische Initiative zur verstärkten Nutzung der thermischen Sonnenenergie durch Wohnbaugenossenschaften):

Ecofys  
Peter Out  
Postbus 8408  
NL-3503 Utrecht  
Tel. 0031 302 808 314  
E-Mail: [P.G.Out@ecofys.nl](mailto:P.G.Out@ecofys.nl)