





Erich A. Kalbermatter

Fotografie
BENJAMIN HOFER

Text
JOELLE BROUMMANA

«Ein Berater muss den Unternehmen zuhören, sie kennen- und verstehen lernen.»

« Un conseiller doit être à l'écoute des entreprises pour les connaître et les comprendre. »

S eit 2002 – also fast von Anfang an – ist Erich A. Kalbermatter an Bord der EnAW. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung, Bereichsleiter und macht Unternehmen in vier grossen Energie-Modell-Gruppen energetisch fit. Seine eigene Energie holt sich der Ingenieur aus Gümmenen aus der Natur: beim Skifahren, Velotouren im Seeland oder Mountainbiken an der Lenk – Letzteres ehrlicherweise mit eingebautem Motor. Keinen zusätzlichen Antrieb braucht der Feinschmecker, wenn es um das Energie-Management der EnAW-Teilnehmer geht: Mit seinem grossen Erfahrungsschatz, seinem breiten Wissen und einer Extraportion Leidenschaft treibt Kalbermatter nicht nur die Schifffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees in Sachen Energieeffizienz «mit Volldampf» voran.

E rich A. Kalbermatter est à l'AEEnEC depuis 2002, soit presque depuis les débuts de l'Agence. Membre de la Direction, chef de secteur, l'ingénieur de Gümmenen amène les entreprises de quatre grands groupes du modèle Énergie à être énergétiquement en pleine forme. Lui-même trouve son énergie au contact de la nature, en pratiquant le ski, ou encore le vélo dans le Seeland ou le VTT à la Lenk. Pour être tout à fait franc, un moteur a été intégré dans le VTT. Ce gourmet n'a pas besoin d'autre carburant pour faire progresser les participants de l'AEEnEC dans leur gestion de l'énergie : riche de sa forte expérience, de ses vastes connaissances, et aussi, il faut le dire, de sa passion, Erich A. Kalbermatter aide les entreprises à mettre le cap sur l'efficacité énergétique.

«Heute kommen die Unternehmen aktiv auf uns zu.»

17 Jahre EnAW – was hat sich verändert?

In den Anfängen wurden wir häufig als die Überbringer der schlechten Botschaften wahrgenommen. Heute kommen Unternehmen aktiv auf uns zu und schätzen unsere Arbeit. Als wir angefangen haben, gab es noch keine CO₂-Abgabe. Da hatten die Unternehmen noch wenig finanziellen Anreiz. Ausserdem gehört Energie sparen heute einfach dazu.

Welche Ziele haben Sie für Ihre verbleibende Zeit bei der EnAW? Welche für danach?

Ich möchte die aktuelle Verpflichtungsperiode erfolgreich abschliessen, indem die Unternehmen ihre Ziele erreichen, ja übertreffen. Da sind wir auf einem guten Weg. Zudem muss ich meine Mandate in neue Hände übergeben und die Motivation der Teilnehmer aufrechterhalten. Dafür wünsche ich mir klare politische Entscheidungen aus Bern. Danach geht es ans Geniessen. Kulinarisch zum Beispiel.

«Langjährige Beziehungen zu Unternehmen schätze ich sehr.»

Apropos Kulinarik – was ist das Geheimrezept der EnAW?

Die EnAW ist sehr praxisorientiert und geht individuell auf die Bedürfnisse ihrer Teilnehmer ein. Die wirksame Kombination aus Lenkungsabgabe und Zielvereinbarung spielt ebenfalls eine wichtige Rolle.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?

Sie ist sehr abwechslungsreich. Zum Beispiel bei der Energie-Modell-Gruppe der Exoten. Darunter fallen sehr unterschiedliche Unternehmen wie die Glasi Hergiswil oder die Schiffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees. Das ist spannend.

Was wurde bei Letzterem bereits erreicht?

In 15 Jahren haben wir den CO₂-Ausstoss halbiert. Neben der Umstellung von Dampfturbinen auf Dieselgeneratoren zur Stromerzeugung bewirkt zum Beispiel auch ein neuer Anstrich Wunder. Die richtige Farbe verhindert, dass sich Algen ansetzen und es so mehr Widerstand beim Fahren gibt.

Was raten Sie einem neuen EnAW-Berater?

Es ist wichtig, dass man zuhört und versucht zu verstehen und nicht als Missionar auftritt. Es gilt die Prozesse der Unternehmen zu begreifen und ihre Bedürfnisse kennenzulernen. ●

«Ein Berater muss den Unternehmen zuhören, sie kennen- und verstehen lernen.»
« Un conseiller doit être à l'écoute des entreprises pour les connaître et les comprendre. »

« Aujourd'hui, les entreprises viennent nous chercher, notre travail est apprécié. »

Au cours de ces dix-sept ans, qu'est-ce qui a changé à l'AEnEC ?

À nos débuts, nous avons souvent été perçus comme des messagers porteurs de mauvaises nouvelles. Aujourd'hui, les entreprises viennent nous chercher et notre travail est apprécié. Lorsque nous avons commencé, la taxe sur le CO₂ n'existait pas. Les entreprises avaient moins d'incitations financières. Et aujourd'hui, on a intégré les économies d'énergie.

« J'apprécie énormément les relations à long terme avec une entreprise. »

Quels sont vos objectifs pour le temps durant lequel vous resterez à l'AEnEC ? Et pour la suite ?

Je voudrais que la période d'engagement actuelle se termine par une réussite : je voudrais voir les entreprises atteindre, voire dépasser leurs objectifs. Nous maintenons bien notre cap. Je dois aussi remettre mes mandats tout en maintenant



la motivation des participants. Je voudrais voir Berne prendre des décisions politiques claires. Puis, place aux plaisirs, gastronomiques par exemple.

À propos de gastronomie, quelle est la recette du succès de l'AEnEC ?

L'AEnEC est très axée sur la pratique et s'attache aux besoins particuliers de chacun de ses participants. L'association efficace de la taxe incitative et de la convention d'objectifs joue aussi un rôle important.

Qu'appréciez-vous dans votre travail ?

Sa diversité, comme dans le groupe du modèle Énergie des cas particuliers, qui regroupe des entreprises très diverses, comme la verrerie d'Hergiswil ou la société de navigation du lac des Quatre-Cantons. C'est passionnant.

Quels sont les résultats déjà obtenus par la société de navigation ?

En 15 ans, nous avons réduit les émissions de CO₂ de moitié. Les turbines à vapeur ont été remplacées par des générateurs diesel pour produire l'électricité, mais un coup de peinture a aussi fait des miracles : le choix de la bonne couleur a permis d'éviter que des algues ne se collent, ce qui créait de la résistance pour la navigation.

Que conseillez-vous à un nouveau conseiller AEnEC ?

D'écouter, d'essayer de comprendre et d'éviter de jouer au missionnaire, pour comprendre les processus d'une entreprise et voir quels sont ses besoins. ●



Guido Strohhammer von der Schifffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees und Erich A. Kalbermatter arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich zusammen.

Guido Strohhammer de la société de navigation du lac des Quatre-Cantons et Erich A. Kalbermatter : une belle collaboration depuis de nombreuses années.

Zahlen und Fakten

- 17 Jahre bei der EnAW
- Moderiert vier Energie-Modell-Gruppen
- Betreut 98 Unternehmen
- 15 Fachtagungen organisiert
- Half dabei, über 235 000 Tonnen CO₂ einzusparen

Faits et chiffres

- À l'AEnEC depuis 17 ans
- Modère quatre groupes du modèle Énergie (A2S, Cas particuliers, Fenaco et Auberges de jeunesse)
- A déjà suivi 98 entreprises
- A organisé 15 Forums
- Et fait économiser plus de 235 000 tonnes de CO₂